

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

Departamento de Sociología V

(Teorías Sociológicas)



TESIS DOCTORAL

**Principales puntos de convergencia entre las escuelas hegemónicas de
teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta
nuestros días**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Sagar Hernández Chuliá

Director

Emilio Lamo de Espinosa

Madrid, 2016

Principales puntos de convergencia entre las escuelas hegemónicas de teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta nuestros días.



Sagar Hernández Chuliá.

Teoría Sociológica (Departamento Sociología V).

Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.

Universidad Complutense de Madrid.

Director: Emilio Lamo de Espinosa.

5 de Mayo de 2015.

A “J. Nichols”, siempre presente. (^).

“Las ideas, desde luego, tienen consecuencias” (Rorty 1993:46)

“Las ideas de economistas y filósofos políticos, cuando tienen razón o cuando se equivocan, son más poderosas de lo que generalmente se cree. En realidad, el mundo está gobernado por algunas de ellas. Hombres prácticos, que creen estar exentos de cualquier influencia intelectual, son, por lo general, esclavos de algún economista difunto” (Keynes 1936:241)

“Son las ideas las que hacen la historia, no la historia la que engendra las ideas” (Mises [1949] 1986:139)

AGRADECIMIENTOS.

Redactar la sección de agradecimientos de un trabajo que ha supuesto tanto esfuerzo y dedicación resulta siempre una labor comprometida. Se deben compaginar justicia y brevedad y, no sin frecuencia, se suele sacrificar la primera en aras de la segunda. Si alguien se siente injustamente excluido, le pido por anticipado disculpas. En mi descargo quiero apuntar que estoy convencido de que algunas de las personas aquí citadas jamás lo hubieran esperado. Esta situación responde, creo yo, al hecho de que todo escrito resulta de la confluencia de un número casi infinito de colaboraciones más o menos conscientes. Se configura como un precipitado de lecturas previas ya olvidadas, comentarios casuales escuchados sin prestar demasiada atención y debates interminables cuyo propósito nunca fue llegar a una conclusión. En definitiva, gracias a todos, a los que aquí refiero y a los que, sin malicia alguna, se consideren injustamente excluidos. Últimamente parece haberse consolidado como práctica habitual de este género literario que es la sección de agradecimientos dividir estos entre los que presentan un perfil estrictamente personal y aquellos de índole académica. Como mi pretensión de originalidad no incluye introducir nuevos usos en este género, prefiero pecar de convencional y ajustarme a dicho canon. Salvo en un caso. Y por motivos que considero plenamente justificados.

En lo personal, es de justicia comenzar agradeciendo a Pilar Quintana Casanada y Juan Chuliá Hernández todo lo que me han dado durante mi vida. Gracias por vuestra paciencia y por vuestro constante apoyo. A Nuria Chuliá Quintana le debo el haber tomado conciencia de que mi vocación imposibilita el desempeño de ciertos menesteres. A Larisa Hernández Chuliá, su “generosidad editorial” en tiempos de bonanza. A Alvar Rodríguez de Obregón quiero agradecerle su siempre franca amistad. A Begoña Ortega Arancón, su sugerencia de estudiar Sociología. Como bien sabes, por tu “culpa”, por cierto libro que me dejaste, y por cierta “cualidad” de mi personalidad que me hiciste ver, me decanté por cursar estos estudios. Nunca me he arrepentido. A Olivia López Trujillo y Estrella Delgado Gutiérrez quiero agradecerles su más que infinita paciencia con esta investigación pero, muy especialmente, conmigo. A Enrique A. Fonseca Porras quiero agradecerle que me sugiriera, en un contexto ciertamente poco convencional, acercarme a la obra de los economistas austriacos. Y, finalmente, a Juan Postigo Latorre sólo quiero decirle que algún día espero que lea esta investigación y la comentemos juntos.

Ya en el ámbito académico, en primer lugar, y como no puede ser de otra manera, quiero agradecerle a mi Director de Tesis, el profesor D. Emilio Lamo de Espinosa, su dedicación. Debo decir que el magisterio que puede encontrarse en su obra me ha resultado de tanta utilidad como las conversaciones que he tenido la fortuna de mantener con él. Esta Tesis jamás hubiera sido posible sin la complicidad del profesor D. Juan Urrutia Elejalde de la Universidad Carlos III de Madrid. Gracias a él, me atreví, pese a ser sociólogo de formación, a adentrarme en el que, por aquel entonces me parecía, proceloso mundo de la teoría económica. Su aproximación heterodoxa y multidisciplinar, tanto como su disciplina intelectual, me han resultado de inestimable ayuda en múltiples ocasiones. Al profesor D. Pedro A. Cordero Quiñones de la Universidad de Salamanca, de quien tuve la enorme fortuna de ser, primero alumno, y posteriormente compañero, quiero agradecerle su rigor expositivo y capacidad de motivación como docente; además de su posterior orientación académica. Fue debido a una conversación que mantuvimos en su despacho al acabar la carrera por lo que me decanté por estudiar este Doctorado. Pero, sobre todo, gracias por mostrarme que otra Sociología, no sólo es posible, sino necesaria. A los miembros del Área de Sociología de la Universidad de Salamanca quiero agradecerles los comentarios y sugerencias que me trasladaron en la primera presentación que realicé de lo que entonces no era sino un bosquejo de la presente investigación en el aula actualmente denominada “Salvador Santiuste Cué”. A los profesores D. Ángel de Lucas y D. Alfonso Ortí de la Universidad Complutense de Madrid quiero agradecerles haberme mostrado la fecundidad “práctica” de articular aportaciones procedentes de la teoría psicoanalítica con otras de raíz marxista. Del mismo modo, quiero agradecer al profesor D. Quintín Racionero Carmona de la U.N.E.D. haberme permitido asistir a los debates que se producían todos los viernes por la tarde en el Seminario de Filosofía *Polemos*. Algunos de ellos me han permitido, en no pocas ocasiones, articular de un modo que considero suficientemente riguroso categorías que, en un principio, podrían parecer muy alejadas entre sí. Una capacidad que, es de justicia reconocer, también deriva de los estudios cursados en el Máster sobre Filosofía y Ciencias Sociales dirigido por el profesor D. Román Reyes de la Universidad Complutense de Madrid. A mis compañeros y profesores del Máster en Economía de la Escuela Austriaca en la Universidad Rey Juan Carlos, y muy especialmente al profesor D. Jesús Huerta de Soto, debo casi todo lo que sé de dicha escuela. Al profesor D. José Basabe Barcala quiero agradecerle la desinteresada ayuda prestada para comprender ciertos conceptos con los que no estaba familiarizado, su

casual referencia a la obra de Hans Vaihinger y el texto que me prestó para desarrollar una lectura alternativa de la obra de Marx. Dicho epígrafe debe mucho a sus sugerencias. Finalmente, quiero agradecer a mis alumnos de la Universidad de Salamanca todo lo que he aprendido de ellos durante los cursos que tuve la fortuna de compartir con ellos.

Al comenzar esta sección he indicado que me iba a ajustar al canon consistente en presentar por separado los agradecimientos personales y académicos. Sin embargo, también he señalado que existía una salvedad. Esta salvedad es Lydia Basabe Monteiro-Freire. En ella confluyen, tanto un enorme aprecio personal, como una gran admiración por su capacidad de análisis y razonamiento crítico. Esto último, desde luego, no debe comprenderse, en ningún caso, como que estemos de acuerdo en todo. En realidad, encontrar temas en los que pensemos de un modo similar resulta un ejercicio mucho más arduo que el contrario. No obstante, y quizá en buena medida debido a ello, los comentarios y sugerencias que constantemente ha tenido la gentileza de trasladarme a las innumerables versiones previas de esta investigación me han resultado de una inestimable ayuda.

Madrid, 5 de Mayo de 2015.

ÍNDICE.

Capítulo 0. Introducción.....	1
Capítulo 1. El Paréntesis liberal.....	16
1.1 La revolución industrial, el paréntesis liberal y la empresa embrionaria.....	16
1.2 Relación de la escuela clásica de Economía con los pioneros y fundadores en Sociología.....	25
Capítulo 2. La cuestión social.....	48
2.1. La crisis de 1873, la cuestión social y la empresa en transición.....	48
2.2. Relación de la escuela neoclásica de Economía con los institucionalizadores en Sociología.....	58
2.3 Marx, fundador de la Sociología y economista clásico, y los teóricos revolucionarios soviéticos.	83
2.4 Relación de la escuela austriaca de Economía con los institucionalizadores en Sociología.....	101
Capítulo 3. El nuevo Estado industrial.....	136
3.1 La crisis de 1929, el nuevo Estado industrial y la gran industria.....	136
3.2 Relación del Keynesianismo con los compiladores en Sociología.....	146
3.3 Relación de la escuela austríaca de Economía con los compiladores en Sociología.....	187
Capítulo 4. La segunda ruptura industrial.....	226
4.1. La crisis de 1973, la segunda ruptura industrial y la empresa-red.....	226
4.2 Relación de la escuela monetarista de Chicago con el constructivismo en Sociología.....	236
4.3 Relación de la escuela austríaca de Economía con el constructivismo en Sociología.....	288

Capítulo 5. El mercado global.....	340
5.1 La crisis de los años noventa, el mercado global y la empresa del conocimiento.....	340
5.2 Relación entre la elección racional en Economía y en Sociología.....	350
5.3 Relación entre el neoinstitucionalismo en Economía y en Sociología.....	381
5.4 Relación entre el enfoque de redes en Economía y en Sociología.....	412
Capítulo 6. Conclusiones.....	433
Bibliografía.....	439
Abstract.....	505

PRINCIPALES PUNTOS DE CONVERGENCIA ENTRE LAS ESCUELAS HEGEMÓNICAS DE TEORÍA ECONÓMICA Y SOCIOLOGICA DESDE LA ILUSTRACIÓN ESCOCESA HASTA NUESTROS DÍAS.

CAPITULO 0. INTRODUCCIÓN.

Esta investigación tiene por objeto mostrar los principales puntos de convergencia entre las escuelas hegemónicas de teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta nuestros días. De este modo, queda limitada por cuatro frentes.

En primer lugar, abarca cronológicamente desde la Ilustración escocesa hasta el año 2008. Por lo tanto, se excluyen tanto las aportaciones teóricas previas como las posteriores a este año en ambas Ciencias. Desde luego, el pensamiento económico y sociológico no comienza con los Ilustrados escoceses. Sin embargo, su doctrina es una de las primeras en constituir un campo sistemático de reflexión teórica que muestra continuidad en ambos campos. Por otra parte, tampoco damos cuenta de las contribuciones más recientes al pensamiento económico y sociológico por dos razones. Por una parte, debido a la dificultad intrínseca que entraña referirnos a ellas en un momento en el que aún no disponemos de la necesaria perspectiva histórica. Por otra, a que nuestra metodología, como vamos a ver posteriormente, supone el establecimiento de una serie de periodos históricos cuyos límites vienen marcados por momentos de crisis económica y social. Dada la actual situación de occidente, consideramos que desde el año 2008 podemos estar asistiendo al nacimiento de una nueva fase tanto para la teoría sociológica como económica.

En segundo lugar, partimos de las escuelas hegemónicas de pensamiento económico. Tal forma de proceder excluye aquellas que, aunque relevantes, no han logrado alcanzar dicho estatus. En este sentido, la comparación que llevamos a cabo puede seguir dos estrategias. Podemos tomar como referencia las principales aportaciones que se producen dentro del pensamiento sociológico y, a partir de ahí, identificar las coincidencias teóricas que se producen con la doctrina económica en cada periodo histórico; o podemos, en sentido inverso, partir de las aportaciones de las escuelas económicas hegemónicas y rastrear sus respectivos correlatos sociológicos. Nosotros nos inclinamos por seguir esta segunda vía ya que nos permite incluir las contribuciones teóricas procedentes de todas las escuelas hegemónicas de pensamiento económico. Desde luego, la elección de esta estrategia supone renunciar a establecer vínculos con

determinadas escuelas sociológicas. No obstante, dado que la presente investigación se encuadra en el marco de la teoría sociológica, parece más enriquecedor dar cuenta de todas las aportaciones posibles procedentes de las principales escuelas de teoría económica. Desde luego, si algún otro investigador opta por tomar el camino inverso, su labor debe comprenderse como complementaria a la nuestra.

En cualquier caso, antes de continuar, debemos definir cuáles son estas escuelas hegemónicas de pensamiento económico a las que nos referimos. Tras realizar una lectura sistemática de diversos manuales de teoría económica (Gide y Rista 1915; Roll [1938] 2010; Rothbard 1995; Rothbard [1995] 2006; Schumpeter [1954] 1986; Screpanti y Zagmani 2005; Skousen 2001), hemos llegado a la conclusión de que podemos identificar tres principales familias teóricas que emergen tras las aportaciones seminales de los ilustrados escoceses.

Por una parte, nos encontramos con la corriente principal. Esta inicia su andadura con el pensamiento económico neoclásico de la escuela de Cambridge (con Marshall y Jevons a la cabeza) y de la escuela de Lausana (donde destaca la obra de Walras). Continúa con los trabajos de las escuelas keynesianas (donde nos encontramos, por un lado, con la obra del propio Keynes y los postkeynesianos; y, por otro, con la de los autores neokeynesianos). Prosigue con la doctrina defendida por la escuela de Chicago liderada por Milton Friedman y George Stigler. Y desemboca en los trabajos de los economistas del “modelo integrado”. En esta última escuela de la corriente principal incluimos las aportaciones, tanto de autores de la escuela de la elección racional como Gary S. Becker o Thomas Schelling, como las de neoinstitucionalistas como Douglass C. North, Oliver E. Williamson o Ronald H. Coase, o de autores del enfoque de redes como Matthew O. Jackson, James E. Rauch, Gary G. Hamilton, Bhaskar Dutta o Antoni Calvó-Armengol.

Por otra parte, la segunda familia teórica remite al pensamiento económico marxista. Este emerge, como no puede ser de otro modo, de la obra del propio Marx y de Engels. Continúa con las aportaciones procedentes de los teóricos revolucionarios soviéticos como Lenin y Trotsky que se enfrentan a la difícil tarea de traducir las intuiciones teóricas del fundador de la escuela a la efectiva acción de gobierno. Y culmina en las doctrinas defendidas por planificadores económicos como Oskar Lange.

Finalmente, atendemos a la tercera de las familias de pensamiento económico: la escuela austriaca. Esta comienza su andadura teórica con la obra de Carl Menger y sus

primeros discípulos sistémicos; continúa con las aportaciones procedentes de autores como Ludwig von Mises o Friedrich von Hayek que destacan los elementos dinámicos de su obra; y culmina en una escisión entre autores ortodoxos, que siguen estrictamente la doctrina miseana, y heterodoxos, que integran elementos hermenéuticos en su perspectiva teórica. Así, podemos presentar el cuadro 1 donde resumimos la relación existente entre estas tres familias teóricas y sus correspondientes escuelas económicas.

Cuadro 1: Familias teóricas y escuelas de pensamiento económico.

Familias teóricas.	Escuelas de pensamiento económico.			
	Escuela neoclásica.	-Keynes y los postkeynesianos. -Neokeynesianos	Escuela de Chicago.	-Escuela de la elección racional. -Neoinstitucionalismo. -Enfoque de redes.
Escuela austriaca.	-Carl Menger. -Primeros discípulos estáticos.	Corriente dinámica.	-Austriacos ortodoxos. -Austriacos heterodoxos.	
Marxismo.	-Karl Marx. -Teóricos revolucionarios Soviéticos.	Planificadores económicos.		

Fuente: Elaboración propia.

El tercer frente que limita esta investigación consiste en atender exclusivamente a las aportaciones procedentes de las principales escuelas de pensamiento sociológico. Y de entre estas, sólo a aquellas que muestran puntos de convergencia teórica con la doctrina defendida por las escuelas de pensamiento económico hegemónicas de cada momento histórico. Como no puede ser de otro modo, establecer un canon que defina cuales son las principales escuelas de pensamiento sociológico (o económico) implica el riesgo de resultar sesgado. Para evitarlo, tomamos como referencia el artículo de Lamo de Espinosa (2001) denominado *La sociología del siglo XX*. Este presenta la virtualidad de incluir un repaso por cinco generaciones de sociólogos que abarca desde la Ilustración escocesa hasta prácticamente nuestros días, al tiempo que destaca algunas de sus figuras más representativas.

Según esta taxonomía, la primera generación, la de los pioneros, remite a la obra de “los nominalistas escoceses del XVIII o Montesquieu” (Lamo de Espinosa 2001:30). En segundo lugar, los fundadores son Augusto Comte, Adolphe Quetelet, Henri de Saint-Simon, Alexis de Tocqueville, Karl Marx y Herbert Spencer. La tercera generación, la de los institucionalizadores, “son los Durkheim, Pareto, Weber, Simmel, Mead o

Tönnies, pero también los miembros clásicos de la Escuela de Chicago (A. Small, W. I. Thomas, Robert Park y Burgess)” (Ibid:31). La cuarta generación, y quizá la única “que merecería con toda puridad el término” (Ibid), la constituyen los compiladores e incluye a Georg Lukács, Herbert Marcuse, Erich Fromm, Talcott Parsons, Robert K. Merton, Charles Wright Mills o Norbert Elias. Finalmente, la generación de los constructivistas está formada por autores como Peter Blau, Peter Berger y Thomas Luckmann, Harold Garfinkel, Alfred Schutz o Herbert Blumer. Según Lamo de Espinosa, cabe añadir a estas cinco generaciones una sexta e, incluso, una séptima. La sexta se denominaría “el regreso de la gran teoría” (Ibid:33) y estaría formada por autores como Pierre Bourdieu, Jürgen Habermas, Niklas Luhmann, Anthony Giddens o James S. Coleman; mientras que la séptima, la generación de lo “post”, remitiría a los trabajos de Daniel Bell, Ulrich Beck, de nuevo Anthony Giddens, Peter F. Drucker, Manuel Castells o Jean François Lyotard.

Como acabamos de señalar, partimos del texto de Lamo de Espinosa (2001) para identificar las principales escuelas de pensamiento sociológico. No obstante, introducimos seis modificaciones a dicha propuesta. En primer lugar, dado que la presente investigación parte de la Ilustración escocesa, nos centramos en analizar las aportaciones procedentes de los autores que Lamo de Espinosa (2001:30) denomina “nominalistas escoceses” y apenas incluimos referencias a los trabajos de otros pioneros tales como Montesquieu.

En segundo lugar, entre los compiladores nos centramos en la figura de Talcott Parsons. Esta forma de proceder obedece a un doble motivo: por una parte, a la gran influencia que sus trabajos presentan para el desarrollo teórico de la Sociología de este periodo en el mundo occidental; y, por otro, a su estrecha vinculación teórica con las escuelas keynesianas.

En tercer lugar, y también entre los compiladores, no nos detenemos a analizar la obra de los autores de la primera generación de la escuela de Frankfurt. Estos, pese a resultar una referencia fundamental para cualquier manual de teoría sociológica que se precie, se sitúan en la difícil encrucijada que supone ser herederos del pensamiento marxista, bien que sustancialmente modificado, en un entorno capitalista. De este modo, su obra se resiente, estrictamente a los efectos de la presente investigación, de no presentar apenas puntos de coincidencia teórica con las escuelas hegemónicas de pensamiento económico

de su época. Desde luego, de esta afirmación no debe desprenderse que sus aportaciones resulten menores dentro de la tradición teórica de la Sociología.

En cuarto lugar, a diferencia de Lamo de Espinosa, consideramos que Alfred Schutz forma parte de la generación de los compiladores y no de la de los constructivistas ya que sus principales aportaciones teóricas se gestan en dicho periodo. Aunque como señala Lamo de Espinosa, *La construcción significativa del mundo social* (Schutz [1932] 1993) no se traduce al inglés hasta 1967, se publica en 1932 y constituye uno de los puntos de encuentro fundamentales entre la teoría sociológica y la escuela austriaca de Economía dentro del ámbito cultural germano. De este modo, la afirmación de Lamo de Espinosa (2001:37) de que “la edición alemana, de 1932, había pasado (...) desapercibida” sólo resulta cierta si se toma como única referencia el ambiente intelectual anglosajón.

La quinta modificación que introducimos al esquema propuesto por Lamo de Espinosa remite a una nueva forma de comprender las aportaciones provenientes de los autores englobados en las últimas generaciones. Mientras que él, como hemos señalado previamente, sugiere la posible emergencia de dos nuevas generaciones y, por tanto, defiende que puede existir una cesura entre la generación de los constructivistas, la de “el regreso de la gran teoría” y la de lo “post”; nosotros consideramos que se da una continuidad básica de supuestos en la obra de la mayor parte de estos autores. Defendemos que todos ellos presentan un perfil constructivista, si bien distinguimos diacrónicamente entre una corriente moderada y otra radical atendiendo a la importancia otorgada a las explicaciones y causas comunicativas y laborales a fin de dar cuenta de la realidad social. De este modo, si determinado autor considera que deben integrarse en un plano de igualdad, nos encontraremos ante un constructivista moderado; si, por el contrario, defiende la primacía de los factores comunicativos, se tratará de un constructivista radical.

Finalmente, la sexta modificación que realizamos al modelo propuesto por Lamo de Espinosa consiste en defender la emergencia, a principios de los años noventa, de una nueva escuela que denominamos Sociología analítica. Esta puede ser considerada como una sexta generación o como una corriente separada del constructivismo sociológico pero generacionalmente casi coetánea. En cualquier caso, comprende la obra de algunos sociólogos relativamente contemporáneos a nosotros. Entre éstos, encontramos autores

procedentes de la Sociología de la elección racional como James S. Coleman, Jon Elster, Raymond Boudon o Peter Hedström; el neoinstitucionalismo sociológico como Victor Nee, Walter Powell y Paul DiMaggio; o los trabajos sociológicos basados en el enfoque de redes de autores como Mark Granovetter o Ronald S. Burt. Así, según el esquema propuesto por Lamo de Espinosa, y que nosotros hemos modificado parcialmente en estos seis puntos, los autores comprendidos en cada una de estas generaciones de sociólogos queda como muestra el cuadro 2. Por cierto, que la asimetría que dicho cuadro muestra respecto a la Sociología analítica no obedece a un error tipográfico sino que pretende poner de manifiesto gráficamente como esta corriente y la generación de los constructivistas resultan casi coetáneas, pero no del todo.

Cuadro 2: Generaciones de sociólogos.

Generaciones de sociólogos.				
Pioneros.	Fundadores.	Institucionalizadores.	Compiladores.	Constructivistas.
Nominalistas escoceses.	Comte, Quetelet, Saint-Simon, Tocqueville, Marx y Spencer.	Durkheim, Pareto, Weber, Simmel, George Herbert Mead, Tönnies y los miembros clásicos de la Escuela de Chicago.	Parsons y Schutz.	-Constructivistas moderados. -Constructivistas radicales.
				Sociología analítica. -Sociólogos de la elección racional. -Sociólogos neoinstitucionalistas. -Enfoque de redes.

Fuente: Elaboración propia en base a las generaciones propuestas por Lamo de Espinosa (2001).

La cuarta limitación que imponemos a nuestro objeto de estudio se refiere al ámbito que comprende. Éste se circunscribe estrictamente a la esfera teórica, ya sea esta económica o sociológica. De este modo, no atendemos a las prácticas investigadoras propiamente dichas salvo que estas presenten relevancia teórica. En este sentido, el mejor ejemplo al que podemos referirnos es la obra de Durkheim (1897) *El suicidio*. Esta, pese a tratarse de una investigación empírica, no nos interesa tanto por los datos que aporta como por resultar un hito fundamental en la teoría sociológica.

Así, nuestra investigación se remite a lo que Althusser (1985) denomina “ideología espontánea de los científicos”. Es decir, a aquella filosofía que emerge de la reflexión que éstos llevan a cabo sobre su propia labor. En este sentido, nos valemos, en la medida de lo posible, de sus textos. Además, sólo vamos a atender a las aportaciones de las principales figuras de cada escuela ya que son estos autores, y sus argumentos, los

que marcan la ortodoxia que deben seguir sus discípulos. En este sentido, la necesaria inclusión de citas no debe comprenderse como un simple ejercicio de erudición, sino que pretende establecer una disciplina intelectual que nos permita presentar al lector su doctrina tal como ellos mismos la han defendido y no como otros autores la han podido interpretar. Así, esta forma de proceder puede comprenderse, metafóricamente, como desempeñando la misma función que cumple la aportación de pruebas en un juicio. Las citas que incluimos constituyen los elementos probatorios de los que nos valem para demostrar nuestra hipótesis. Desde luego, esta forma de proceder deja fuera de foco las reflexiones de autores menores tanto de la teoría sociológica como económica. Sin embargo, su inclusión generalizada supondría descentrar el debate y entrar a valorar posiciones teóricas que poco pueden aportar a una comprensión general de cada escuela. En cualquier caso, si incluimos puntualmente alguna referencia de este tipo es, precisamente, por la utilidad que presenta para que el lector acceda a una visión suficientemente amplia de la doctrina defendida por determinadas corrientes de pensamiento.

No obstante, una vez hechas estas salvedades, aún pueden aducirse dos críticas más. Por una parte, en el plano formal, se puede reprochar que la inclusión de citas da lugar a un estilo excesivamente farragoso. Contra este argumento, sólo podemos aducir que pretendemos evitar en lo posible dicho riesgo valiéndonos de un lenguaje lo más accesible posible, eliminando las referencias a pie de página y siguiendo un estilo, el de la *American Sociological Association* (Austin Peay State University 2010; Salavantis 2010), que se caracteriza por facilitar al lector la comprensión del texto. Por otra parte, en el plano del contenido, la crítica puede resultar de más calado. Puede objetarse que esta forma de proceder desvirtúa el carácter original de la obra. Ante este argumento debemos llamar la atención del lector sobre un posible malentendido. La originalidad del presente trabajo no pretende residir en el establecimiento de nuevas categorías o en el refinamiento de categorías ya existentes, sino en proponer un método de comparación, un mapa conceptual si se prefiere, que permita señalar los principales puntos de convergencia teórica entre distintas escuelas económicas y sociológicas.

Una vez delimitado nuestro objeto de estudio, procedemos a establecer los periodos históricos que nos permiten articular nuestra comparación entre las aportaciones procedentes de la teoría económica y sociológica. Para ello, partimos tanto de los periodos de hegemonía de cada una de las escuelas de pensamiento económico como de

los límites cronológicos que propone Lamo de Espinosa para las cinco (o seis) generaciones de sociólogos a las que nos referimos. De esta comparación se desprenden dos conclusiones. Por una parte, constatamos que se produce una cierta correlación entre los periodos de hegemonía de diferentes escuelas de pensamiento económico y los límites cronológicos que establece Lamo de Espinosa para sus generaciones de sociólogos. Por otra, comprobamos como cada uno de estos periodos se caracteriza por estar comprendido entre dos momentos de crisis económica y social. No obstante, antes de continuar, debemos hacer dos precisiones. En primer lugar, esta investigación no se encuadra dentro del ámbito de la Sociología del conocimiento sino en el de la Historia de las ideas. Por lo tanto, no atendemos, sino ocasionalmente, a los vínculos que pueden establecerse entre las condiciones económicas y sociales que caracterizan cada uno de los periodos y las doctrinas teóricas hegemónicas en Economía y Sociología. En segundo lugar, introducimos una modificación parcial a los periodos que propone Lamo de Espinosa. Según este autor, la obra de los pioneros de la Sociología corresponde al siglo XVIII. Los fundadores, “escriben a comienzos o mediados del XIX” (Lamo de Espinosa 2001:30). Los institucionalizadores “comienzan a producir a finales de siglo y se agotan, física e intelectualmente, en los años inmediatamente posteriores a la Gran Guerra” (Ibid:31). Por su parte, los compiladores “Para la década de los cuarenta estaban todos ya en pleno rendimiento” (Ibid:32). Y, finalmente, la generación de los constructivistas se identifica con la del 68. La única modificación que introducimos a esta propuesta consiste en desplazar el paso de la generación de los institucionalizadores a los compiladores desde la primera guerra mundial hasta la crisis del 1929.

En cualquier caso, el establecimiento de límites que acoten determinados periodos históricos no deja de ser un ejercicio que, aunque necesario, resulta bastante arbitrario. No obstante, existen dos posibles criterios que pueden guiarnos en dicha tarea. Podemos remitirnos, o bien a acontecimientos históricos singulares, o bien a la publicación de determinadas obras sustantivas del pensamiento económico y sociológico. Nuestra estrategia pretende combinar ambas aproximaciones y da como resultado el establecimiento de cinco periodos. El primero de ellos, denominado “el paréntesis liberal”, abarca desde 1776, año de la revolución norteamericana y de la publicación de *La riqueza de las naciones* (Smith [1776] 2005), hasta la crisis económica de 1873.

El segundo, “La cuestión social”, arranca de dicha crisis y se extiende hasta la del 29. En la esfera del pensamiento económico, este periodo se inicia con la publicación de los

Principios de economía política de Carl Menger (1871), la *Teoría de la economía política* de Jevons ([1871] 1888) y los *Elementos de una economía política pura, o teoría de la riqueza social* de Léon Walras ([1874] 2003) y finaliza con la publicación de la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* de Keynes (1936) y de *Precios y producción* de Hayek ([1931] 1967). Correlativamente, en el ámbito de la teoría sociológica abarca desde la publicación del primer libro de *El capital* (Marx [1867] 2008) al de *La estructura de la acción social* de Talcott Parsons ([1937] 1968).

El tercer periodo, denominado “El nuevo Estado industrial”, tiene su origen en el crack de la bolsa de Nueva York y su final está marcado por la crisis del petróleo de 1973. En teoría económica, supone enfrentar la obra cumbre de Keynes al discurso que pronuncia Milton Friedman en marzo de 1968 con motivo de su toma de posesión como Presidente de la *American Economics Association* sobre *El rol de la política monetaria* (1968b) o la publicación de Ludwig Lachmann (1971) del libro titulado *El legado de Max Weber*. Una obra que, por cierto, se constituye como un hito fundamental para comprender el surgimiento de la corriente heterodoxa de la escuela austriaca. Por su parte, en el campo de la teoría sociológica occidental pasamos de una situación caracterizada por la incontestable hegemonía del estructural-funcionalismo de Parsons al surgimiento de la generación constructivista con la salida a la luz de *La construcción social de la realidad* (Berger y Luckmann [1966] 2003).

El cuarto periodo, que denominamos la “segunda ruptura industrial”, comprende desde 1973 hasta la crisis económica de comienzos de los años 90. En la esfera del pensamiento económico se pasa de la doctrina monetarista original de Milton Friedman al discurso pronunciado por Gary S. Becker (1992) con motivo de su aceptación del premio Nobel de Economía en 1992 sobre *La forma económica de observar la vida*. Por su parte, en teoría sociológica asistimos a la extensión de las intuiciones originales de los autores constructivistas en las obras de sociólogos que Lamo de espínosa incluye en las generaciones de “la gran teoría” y “lo post”. No obstante, antes de continuar con el siguiente periodo debemos hacer una aclaración. Esta cuarta fase, en realidad, abarca hasta el año 2008. Sin embargo, y a fines estrictamente analíticos, establecemos una cesura a principios de los años noventa con el fin de diferenciar claramente entre, por un lado, la doctrina defendida por la escuela de Chicago en Economía y la generación de los constructivistas en Sociología; y, por otro, las aportaciones del “modelo integrado” en Economía y la Sociología analítica.

Finalmente, el último periodo, el del “Mercado global”, comienza con la crisis de comienzos de los noventa y se extiende hasta la simbólica quiebra de *Lehman Brothers* en Septiembre de 2008. En este periodo se constituye como hegemónica en Economía la doctrina del “modelo integrado”; mientras que en Sociología emerge la “Sociología analítica” gracias, en buena medida, a la publicación de *Fundamentos de teoría social* (Coleman [1990] 2011).

Así, como podemos observar en el cuadro 3, la estructura de la presente investigación responde a estos cinco periodos históricos al dedicar un capítulo a cada uno de ellos. Además, se añade esta introducción como capítulo cero con el fin de introducir los conceptos básicos de los que nos valemos a lo largo de la misma y finalizamos con un capítulo, el sexto, donde se presentan nuestras conclusiones.

Cuadro 3: Periodos históricos y capítulos en la presente investigación.

	Capítulo 1.	Capítulo 2.	Capítulo 3.	Capítulo 4.	Capítulo 5.
Periodo histórico.	El paréntesis liberal.	El auge de la cuestión social.	El nuevo Estado industrial.	La segunda ruptura industrial.	El mercado global.
Crisis de inicio.	Revolución norteamericana 1776.	Crisis económica de 1873.	Crisis económica de 1929.	Crisis económica de 1973.	Crisis económica de inicios de los años noventa.
Obras de teoría económica.	<i>La riqueza de las naciones</i> de Adam Smith (1776).	<i>Teoría de la economía política</i> de Jevons (1871). <i>Elementos de una economía política pura, o teoría de la riqueza social</i> de Léon Walras (1874). <i>Principios de economía política</i> de Carl Menger (1871).	<i>Teoría general del empleo, el interés y el dinero</i> de Keynes (1936). <i>Precios y producción</i> de Hayek (1931).	<i>El rol de la política monetaria</i> de Milton Friedman (1968). <i>El legado de Max Weber</i> de Ludwig Lachmann (1971).	<i>Tratado sobre la familia</i> de Gary Becker (1992).
Obras de teoría sociológica.		Primer tomo de <i>El capital</i> De Karl Marx (1867).	<i>La estructura de la acción social</i> de Talcott Parsons (1937). <i>La construcción significativa del mundo social</i> de Alfred Schutz (1932).	<i>La construcción social de la realidad</i> de Peter Berger y Thomas Luckmann (1966).	<i>Fundamentos de teoría social</i> de James S. Coleman (1990).

Entre paréntesis el año de publicación original de la obra.

Una vez definido nuestro objeto de estudio, y establecidos los cinco periodos históricos en los que vamos a encuadrar nuestra investigación, presentamos las categorías de las que nos servimos para llevarla a cabo. Estas pueden ser clasificadas en dos grupos. El primero se compone de aquellas que permiten contrastar cualesquiera tradiciones científicas, e incluye las categorías teleológica, epistemológica y metodológica. El segundo, únicamente pertinente a los efectos de la presente investigación, remite a la caracterización que las distintas escuelas de pensamiento económico y sociológico realizan de los agentes individuales, las organizaciones y las instituciones. La elección de este segundo grupo de categorías obedece al hecho de que, además de poder encontrarse en ambas Ciencias, resultan de gran utilidad para presentar el perfil teórico de cada escuela. De este modo, hacemos abstracción de la importancia relativa que presentan otras categorías mucho más relevantes en la esfera teórica de cada una de estas Ciencias por separado. En este sentido, por ejemplo, no incluimos categorías tan destacadas como la cultura para la Sociología o el valor para la Economía. Por otra parte, esta forma de proceder también implica que si una investigación se centrara, por ejemplo, en contrastar las aportaciones teóricas procedentes de la Sociología con las de la Antropología, debería incluir la categoría cultura pero, al mismo tiempo, prescindiría de la relativa a las organizaciones.

Habermas (1968:42) considera que “la ciencia tiende a engañarse a sí misma acerca de intereses fundamentales, a los que no sólo debe su fuerza impulsora, sino las propias condiciones de la objetividad posible.”. Según este autor, podemos identificar tres tipos de acciones básicas: trabajo, lenguaje e interacción social; a cada una de las cuales le corresponde, respectivamente, un tipo de interés: técnico, práctico de comprensión y emancipatorio. Nosotros consideramos que estas son las tres posibles formas que puede presentar la primera de nuestras categorías, la teleológica.

Por otra parte, nuestra categoría epistemológica remite al concepto habermasiano de reglas lógico-metódicas. Estas también se dividen en tres tipos. En primer lugar, encontramos las reglas hipotético-deductivas. Estas provienen del interés técnico y “permiten deducir hipótesis legiformes dotadas de contenido empírico. (...) pueden interpretarse como enunciados acerca de la covarianza de magnitudes observables” (Habermas 1968:39). En segundo lugar, en las reglas histórico-hermenéuticas nacidas del interés práctico de comprensión, “es la comprensión del sentido y no la observación, lo que nos permite acceder a los hechos” (Ibid:40). Finalmente, el interés emancipatorio

se sirve de la autoreflexión de tal modo que esta “libera al sujeto de su dependencia de poderes hipostasiados” (Ibid:41). Estos tres tipos de reglas lógico-metódicas corresponden a las tres formas principales que puede adoptar la epistemología en nuestro análisis.

La metodología constituye la última de las categorías correspondientes a este primer grupo. Según Habermas, también podemos identificar tres tipos principales: la empírico-analítica, la lógico-deductiva y la dialéctica. Cada una de estas proviene, respectivamente, de las reglas hipotético-deductivas, histórico-hermenéuticas y autoreflexivas. La metodología empírico-analítica opera aislando los elementos del fenómeno considerados pertinentes para, a partir de ahí, analizarlos por separado. Dentro de esta metodología nos encontramos con el método experimental (de laboratorio) y el de medición (empírico-matemático). Por su parte, la metodología lógico-deductiva aplica principios generales previamente establecidos a casos particulares mediante un encadenamiento de razonamientos lógicos de donde se deduce una conclusión. Finalmente, la metodología dialéctica se caracteriza por enfatizar la concepción dinámica de la historia. Estos tres tipos se corresponden con las formas metodológicas principales de las que nos vamos a valer para comparar las aportaciones teóricas procedentes de las escuelas económicas y sociológicas.

De este modo, podemos presentar el cuadro 4 que da cuenta de la relación existente entre la articulación que lleva a cabo Habermas de sus tres tipologías de Ciencia, intereses cognoscitivos, reglas y metodologías, y las tres categorías de las que nos valemos nosotros en la presente investigación (teleología, epistemología y metodología).

Cuadro 4: Relación entre los tipos de ciencia, interés cognoscitivo, reglas y metodología propuesto por Jürgen Habermas y nuestras categorías teleológica, epistemológica y metodológica.

Categorías propias.	Teleología.	Epistemología.	Metodología.
Tipo de ciencia según Habermas.	Interés cognoscitivo.	Reglas.	
Empírico-analíticas.	Técnico.	Hipotético-deductivas.	Empírico-analítica.
Histórico-hermenéuticas.	Práctico de comprensión.	Histórico-hermenéuticas.	Lógico-deductiva.
Críticas.	Emancipatorio.	Autoreflexión.	Dialéctica.

Fuente: Elaboración propia en base a las categorías propuestas por Jürgen Habermas (1968).

Sin embargo, debemos hacer una precisión. Aunque Habermas considera que existen tres formas distintas de teleología, a cada una de las cuales le corresponde una epistemología y a una metodología concreta, nuestra postura se distancia, al menos en dos puntos, de esta doctrina. Por una parte, consideramos que, aunque podamos identificar una finalidad prioritaria en cada una de las escuelas, esta no tiene porque resultar excluyente. De este modo, abrimos la posibilidad a encontrarnos con que los autores de una determinada escuela defienden dos o tres finalidades distintas. Por otra, consideramos que pueden darse casos donde se defienda la prioridad de una teleología concreta pero que, al mismo tiempo, se desarrollen posiciones epistemológicas y metodológicas que no le corresponden según el esquema Habermasiano. En este sentido, por lo tanto, no debe resultar extraño que nos encontremos con formas epistemológicas y metodológicas híbridas.

El segundo grupo de categorías está constituido por aquellas que remiten a la caracterización del agente individual, las organizaciones y las instituciones. La primera de estas categorías presenta dos posibles métodos de aproximación: el formal, basado en la construcción por parte del investigador de un modelo de agente individual pretendidamente no realista; y el material, que atiende a su efectiva acción en el mundo. Ya nos encontremos ante una caracterización formal o material, nuestra investigación pretende exponer como, en cada uno de los periodos históricos que hemos establecido, se produce una concordancia teórica básica entre las aportaciones procedentes de las escuelas más importantes de pensamiento económico y sociológico. Para ello atendemos a cuestiones tales como el carácter egoísta o simplemente interesado que se le imputa, su perfil maximizador o satisfaciente, la capacidad intelectual que se le supone, el papel que juegan las expectativas y el riesgo dentro de su proceso de decisión, como se atiende a la acción empresarial, etc.

La segunda categoría de este grupo se centra en las organizaciones. Estas, del mismo modo que los individuos, presentan carácter de agencia. Sin embargo, deben ser consideradas una categoría aparte porque se enfrentan, en tanto que agentes corporados, con restricciones relativas a la coordinación de las acciones individuales. Es decir, deben atender a problemas derivados de la acción colectiva. Utilizamos aquí la expresión “corporado” y no “corporativo” porque, según la Real Academia Española, este último término se refiere a: “Perteneciente o relativo a una corporación”. Sin embargo, esta, a su vez, es considerada tanto una “Organización compuesta por

personas que, como miembros de ella, la gobiernan”, como una “Empresa, normalmente de grandes dimensiones, en especial si agrupa a otras menores”. Dado que la presente investigación atiende a las organizaciones desde una perspectiva más amplia que la estrictamente económica, nos inclinamos por referirnos a ellas como agentes corporados y no necesariamente corporativos. De este modo, pretendemos evitar que el lector considere que nuestro análisis se centra exclusivamente en su forma empresarial. En este sentido, ejemplos de organizaciones pueden ser, las empresas, pero también los sindicatos, las asociaciones de consumidores o el propio Estado. Su análisis se lleva a cabo diferenciando dos esferas: la intraorganizativa y la interorganizativa. La primera se centra en aquellos procesos que acontecen en su interior y atiende a cuestiones tales como la división del trabajo o los distintos tipos que, según cada una de las escuelas, podemos identificar. Por su parte, la segunda se ocupa de los procesos de interacción que se producen entre ellas. En este ámbito, aludimos, por ejemplo, a la influencia que el Estado puede ejercer sobre otras organizaciones tales como las empresas o los sindicatos, a la interacción que se produce entre distintas organizaciones empresariales o a la relación existente entre empresas y sindicatos.

La última de las categorías a las que atendemos remite a las instituciones. Nuestra aproximación se apoya en la diferencia que establece Searle entre reglas constitutivas y regulativas para definirlas:

Algunas reglas regulan actividades previamente existentes. (...). Sin embargo, algunas reglas no sólo regulan, sino que crean la posibilidad misma de ciertas actividades. (...) Las reglas son constitutivas del ajedrez en el sentido de que lo que sea jugar al ajedrez queda en parte constituido por la actuación según esas reglas. Si ustedes no siguen al menos una buena parte de esas reglas, ustedes no están jugando al ajedrez. (...). Mi tesis es que los hechos institucionales existen sólo dentro de sistemas de reglas constitutivas. (Searle [1995] 1997:45-46)

Previamente nos hemos referido a las empresas, los sindicatos, las asociaciones de consumidores o el Estado como ejemplos de organizaciones. Sin embargo, debemos ser conscientes de que también presentan un perfil institucional. De este modo, cuando actúan como agentes corporados, deben ser considerados organizaciones; pero si regulan comportamientos, nos encontraremos ante instituciones. Esta distinción, basada en el carácter de agencia de las organizaciones, es la misma de la que se sirve North (1990:10) para diferenciar entre estas y las instituciones: “Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones son los jugadores. (...) Las restricciones impuestas

por el marco institucional (...) definen el conjunto de oportunidades y por lo tanto el tipo de organizaciones que existirán”. En este sentido, por ejemplo, el Estado actúa como una organización al operar en el mercado a través de sus empresas pero debe ser considerado una institución en su función legislativa.

Finalmente, y siguiendo a Hayek ([1948] 1958:1-32), nuestro análisis de las instituciones se articula en torno a cuatro características. En primer lugar, atendemos a su carácter general: tanto a nivel diacrónico (remitiéndonos a su evolución histórica) como sincrónico (comprobando si se incluyen tanto instituciones formales como informales). En segundo lugar, comprobamos si se defiende una concepción natural de las mismas. Esta supone que su génesis y lógica de funcionamiento remite estrictamente a la naturaleza humana. Aunque la inclusión de esta característica parezca innecesaria, se constituye como un mecanismo muy útil a la hora de caracterizar las doctrinas correspondientes a las escuelas de pensamiento económico y sociológico previas a la Ilustración ya que en estas puede observarse como los diferentes autores tienden, en ocasiones, a remitirse a factores metafísicos. Si bien la presente investigación no se centra en dicho periodo, si otro investigador desea llevar a cabo este trabajo en el futuro la inclusión de esta característica puede resultarle de gran utilidad. En tercer lugar, comprobamos si se admite la posibilidad de un surgimiento espontáneo de las instituciones. Es decir, si se defiende que estas se constituyen como un producto no deliberado de la acción humana. Finalmente, en cuarto lugar, nos centramos en comprobar si se considera posible que se establezcan relaciones conflictivas entre las instituciones. Es decir, si pueden existir contradicciones entre las funciones que estas desarrollan.

CAPÍTULO 1. EL PARÉNTESIS LIBERAL.

1.1 La revolución industrial, el paréntesis liberal y la empresa embrionaria.

Consideramos el “paréntesis liberal” como aquel periodo histórico que arranca con la revolución norteamericana de 1776 y abarca hasta la crisis económica de 1873. Esta época se caracteriza por ser testigo de profundos cambios en las esferas tecnológica, del conocimiento, política y de la organización empresarial. Sin embargo, debemos diferenciar dos ámbitos y dos ritmos de transformación de estas esferas: el británico, que, por supuesto, incluye al Reino Unido, pero también a los Estados Unidos y a Bélgica; y el continental europeo.

Algunos autores como Dobb (2005) y Anderson (2007) destacan el papel protagonista del Estado en las modificaciones acontecidas en la esfera tecnológica británica de este periodo. Sin embargo, nosotros consideramos que su génesis remite, en primera instancia, al paso de “sociedades de cultura” a “sociedades de ciencia” (Lamo de espínosa 1996). Este cambio supone volver la mirada desde el pasado, vale decir la tradición, al futuro, al descubrimiento. El antiguo régimen, en comparación con la época de la revolución industrial, se caracteriza en el ámbito económico por un lento desarrollo debido a una actitud de aceptación pasiva de conocimientos heredados en el ámbito de la producción. Frente a esta situación, en el Reino Unido surge una nueva actitud que apuesta por introducir innovaciones formalmente basadas en el conocimiento científico en la esfera productiva. En este sentido, y antes de continuar, debemos diferenciar, como hace Schumpeter (1935:26), dos conceptos: “invento” e “innovación”. Inventos han existido siempre. Sin embargo, la innovación implica que éstos ejercen algún tipo de influencia sobre el proceso económico. Así, podemos concluir que las modificaciones productivas derivadas de la innovación surgen de un cambio de actitud radical respecto a las aplicaciones prácticas del conocimiento científico. Este nuevo proceder deriva en una manifiesta aceleración del crecimiento económico en términos globales que se traduce en un aumento de la población, una mejora de sus condiciones de vida y una aceleración del proceso de acumulación de capital.

En el ámbito británico, al que nos estamos refiriendo aquí, las tres innovaciones que producen un mayor impacto son: la supresión de la rotación trienal y de los barbechos en la agricultura, la aplicación de la máquina de vapor a los procesos productivos y el

transporte y el aumento de la productividad de la industria textil. Las innovaciones agrícolas se introducen inicialmente en el campo británico por una minoría de terratenientes, economistas y agrónomos, que, tras un minucioso análisis de las prácticas de otros países, llegan a la conclusión de que se puede aumentar la productividad eliminando los barbechos mediante la siembra trianual de determinadas combinaciones de productos y valiéndose de máquinas que simplifiquen las labores. Además, la fabricación del primer modelo de máquina de vapor en 1769 supone la automatización total o parcial de gran cantidad de procesos manuales. Pero también una mejora del transporte de mercancías que favorece la ampliación de los mercados. Finalmente, la industria textil entra en una nueva etapa en 1733 al construirse la primera hiladora multi-bobina, la “*Jenny*”, que permite que un solo operario trabaje con ocho carretes al mismo tiempo. Esto reduce la demanda de mano de obra al tiempo que los precios del vestido y facilita el acceso a estos productos a amplios grupos de población.

Por su parte, en el ámbito continental a finales del siglo XVIII países como Francia o Alemania aún mantienen sistemas económicos propios del antiguo régimen. Estos Estados deben esperar hasta la segunda mitad del siglo XIX para industrializarse y, además, lo hacen de un modo distinto al británico como veremos en el próximo capítulo.

Puede afirmarse que las modificaciones tecnológicas a las que hemos aludido se constituyen como el germen de los movimientos intelectuales que cuestionan el orden social tradicional. Sin embargo esta afirmación no se sostiene si atendemos al hecho de que las revoluciones norteamericana y francesa son de finales del siglo XVIII (1776 y 1789 respectivamente) y en ese momento tan sólo el ámbito británico puede considerarse industrializado. Por lo tanto, debemos concluir que las modificaciones en el ámbito ideativo preceden a las innovaciones técnicas.

No obstante, la incorporación de estas innovaciones al ámbito productivo no es la única consecuencia del paso de “sociedades de cultura” a “sociedades de ciencia” (Lamo de espinoza 1996). También se produce una revolución en los contenidos y la organización del conocimiento que permite el nacimiento tanto de la Ciencia Política como de la Economía o la Sociología.

Sin embargo, también aquí, debemos diferenciar entre el ámbito continental europeo y el británico. El primero, pretende descubrir aquellos mecanismos que permiten a una

autoridad central mantener el orden social frente a una situación previa de conflicto. Podemos encuadrar dentro de esta corriente las aportaciones teóricas que llevan a cabo autores como Montesquieu y Rousseau en Francia o Kant y Hegel en Alemania. Estos autores reflexionan desde el campo de la Política o la Filosofía moral de tal modo que, si bien se produce el paso de lo moral a lo político, no se llegan a establecer espacios sistemáticos de reflexión teórica en los ámbitos económico y sociológico. Caso aparte es el de Jean-Baptiste Say. Este autor, inscrito en la escuela clásica de Economía, desarrolla un pensamiento estrictamente económico pese a formar parte del ámbito continental. La razón puede residir en su profundo conocimiento del mundo de los negocios ya que nos encontramos ante uno de los primeros empresarios de la industria del hilado de algodón. Esta posición privilegiada le lleva a destacar el papel del empresario en el proceso productivo y a defender doctrinas sobre el origen del valor (Say [1880] 2001) que bien pueden considerarse un antecedente teórico de la posterior revolución marginalista.

Por otra parte, no haríamos justicia a los autores continentales si no reconociéramos algunas de sus más valiosas aportaciones a la Sociología. En este sentido, una Historia del pensamiento sociológico no puede dejar de hacer referencia a conceptos tales como el “contrato social” de Rousseau, el “espíritu general” de Montesquieu, la “cultura” en la obra de Kant o el “Estado racional” en Hegel. Motivo por el cual pueden ser considerados legítimamente como pioneros de la Sociología. Sin embargo, estas aportaciones no se incluyen en esta investigación por dos motivos. Por una parte, porque resultan previas al periodo estudiado. En este sentido, si bien es cierto que las aportaciones de los autores franceses muestran una relación directa con la doctrina fisiócrata, y que las de los alemanes lo hacen con el pensamiento mercantilista, su análisis queda fuera de esta investigación ya que preceden a la Ilustración escocesa. En segundo lugar, ambas doctrinas económicas, fisiocracia y mercantilismo, no llegan a constituirse como escuelas de pensamiento económico en sentido estricto. En el primer caso por carecer de la necesaria continuidad; y en el segundo por tratarse de un conjunto asistemático de consejos y recomendaciones a responsables políticos sobre la adopción de determinadas medidas económicas.

Por su parte, el pensamiento británico del momento también parte de una situación de conflicto pero, a diferencia de los autores continentales europeos, niega la posibilidad de mantener el orden mediante la adopción de medidas desde un órgano de poder

centralizado. En este sentido, podemos poner como ejemplos el trabajo filosófico de David Hume (1739) sobre la naturaleza humana y al papel que atribuye a las pasiones junto a la razón, a la caracterización sociológica que lleva a cabo Adam Ferguson (1767) de las instituciones como un producto humano no deliberado, al concepto de “mano invisible” de Adam Smith ([1776] 2005) como resultado agregado positivo, pero inesperado, de la competencia económica entre agentes en el mercado o a las reflexiones políticas de los Padres Fundadores de los Estados Unidos y su frontal rechazo hacia el poder centralizado. Por cierto que, siguiendo a Richard B. Morris (1973), consideraremos que éstos últimos son John Adams, Benjamin Franklin, Alexander Hamilton, John Jay, Thomas Jefferson, James Madison y George Washington.

Como podemos comprobar, estos autores no sólo dan el paso de lo moral a lo político, como hacen los autores continentales, sino que también otorgan legitimidad al estudio de la Economía y la Sociología como Ciencias autónomas. No obstante, la constitución de estos dos nuevos campos de conocimiento, además, implica un arrastre de conceptos propios de la Filosofía moral. El ejemplo paradigmático de dicho proceso lo encontramos en una obra que tradicionalmente se ha considerado como fundacional de la Economía moderna: *Una indagación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* (Smith [1776] 2005). Esta resulta ser una aplicación práctica de la doctrina de Filosofía moral expuesta 17 años antes por este mismo autor en *La teoría de los sentimientos morales* (Smith 1997). Sin embargo, esta afirmación no debe sorprendernos ya que Smith es, precisamente, profesor de esta materia en la Universidad de Glasgow desde 1751 hasta 1763. En Sociología identificamos una dinámica similar ya que los *Ensayos sobre la historia de la sociedad civil* de Adam Ferguson (1767) puede leerse, además de cómo uno de los primeros trabajos de esta disciplina, como un moderno tratado de virtudes cívicas de raíz estoica. Por cierto que Ferguson también ocupa la plaza de profesor de Filosofía moral en la Universidad de Edimburgo desde 1764.

Todo este proceso de arrastre de conceptos provenientes de la Filosofía moral al campo económico y sociológico resulta coherente con los fenómenos políticos de la época. Este es el periodo de las revoluciones liberales que se alzan contra el Estado absolutista. Con su triunfo, por una parte, relegan a este a jugar un papel secundario en la esfera económica. El Estado debe suplir a la iniciativa privada en aquellos sectores que

resultan necesarios para el desarrollo económico pero que no pueden ser cubiertos por ella. En este sentido, además de contra el reglamentismo del Estado (como los monopolios, concesiones o políticas económicas proteccionistas), los dirigentes de las revoluciones liberales se enfrentan a la maraña burocrática y exigen la aplicación del universalismo normativo: de unas reglas, especificadas en leyes, que tiendan a ser de aplicación general, sin excepciones. Pretenden establecer ciertas pautas predecibles en las relaciones entre los agentes económicos y entre estos y la Administración Pública. Por otra parte, en el ámbito social, se aboga por la abolición de la capacidad normativa y de intervención de otros poderes tradicionales como la Iglesia al tiempo que se modifican los mecanismos de legitimidad del Estado. Su autoridad, que descansaba en el orden divino, tiende a secularizarse. Así, por ejemplo, la Constitución de los Estados Unidos comienza afirmando en su preámbulo que:

NOSOTROS, EL PUEBLO de los Estados Unidos, a fin de formar una Unión más perfecta, establecer la Justicia, garantizar la tranquilidad nacional, tender a la defensa común, fomentar el bienestar general y asegurar los beneficios de la Libertad para nosotros y para nuestra posteridad, por la presente promulgamos y establecemos esta CONSTITUCIÓN para los Estados Unidos de América. (Convención Constitucional de Filadelfia 1787:1)

La legitimidad de los nuevos Estados liberales ya no se basa en el Derecho Divino sino en el bienestar general o incluso la “felicidad” (Cortes Generales de España 1812:3) de los individuos. Consideración aparte merece la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano* (Asamblea Nacional Constituyente 1789). Mientras que la Constitución estadounidense afirma exclusivamente los derechos naturales de los individuos, en el caso francés se añaden a éstos los derechos del ciudadano. Este modo de proceder deja la puerta abierta a la acción gubernamental basada en la razón de Estado. Pero ¿cómo se logra este bienestar general desde la perspectiva británica? Según John Millar, permitiendo a los individuos desarrollar su propio trabajo:

cuando a las personas de baja situación se les da la posibilidad de llegar al bienestar por su propio trabajo y no necesitan ya hacer la corte por el favor de los superiores, podemos esperar entonces que las ideas de libertad alcancen una extensión general. Esta feliz conjunción de cosas es el resultado orgánico del comercio y de la industria. (Millar [1771] 2006:241-242)

Así, el comercio industrial y el propio esfuerzo se constituyen como requisitos previos para el progreso material y el bienestar general de la población. Sin embargo, llegados a este punto, los ciudadanos de estos nuevos estados liberales reclaman mayores espacios

de libertad por lo que los dirigentes políticos también aprueban una serie de derechos civiles (igualdad jurídica, libertad de expresión, libertad de reunión o de prensa, etc.) y estrictamente económicos (libertad económica y propiedad privada). Como podemos ver, en el ámbito británico, el surgimiento de la libertad política va acompañado del de la libertad económica.

La última de las modificaciones que se producen en este periodo en el ámbito británico hace referencia a las transformaciones producidas en la organización empresarial. Las empresas del antiguo régimen son de pequeño tamaño, están muy dispersas y su producción está orientada exclusivamente a la demanda local. Frente a este modelo, que continua en el continente hasta mediados del siglo XIX, la aplicación de innovaciones tecnológicas favorece el surgimiento de un nuevo tipo de organización empresarial basado, tanto en la automatización de procesos, como en el desarrollo de redes de transporte más eficaces.

Estas nuevas empresas presentan una forma que podemos denominar “embrionaria”, caracterizada por un reducido tamaño que no les permite controlar el mercado de bienes en el que operan. Además, debido tanto a la mejora de la red de transportes, como al fin de las concesiones reales o la protección aduanera, tienden a hacerse internamente más fuertes para afrontar con garantías el nuevo escenario de competencia generalizada. Finalmente, las relaciones de propiedad tienen a definirse, tanto por el surgimiento del trabajo asalariado, como por la implantación de la figura de las sociedades de responsabilidad limitada. De este modo, el empresario obtiene beneficios gracias a la introducción de mejoras en los procesos productivos bajo el estímulo de una situación de competencia con otras muchas empresas del sector. Al mismo tiempo, adquiere la doble condición de capitalista (poseedor del capital) y de organizador de la producción. Debe ser capaz de mantener relaciones fluidas con los agentes financieros, pero también de desarrollar habilidades organizacionales y técnicas. La empresa embrionaria es el ejemplo en el que se fijan tanto Adam Smith (y sus seguidores David Ricardo, John Stuart Mill o Robert Malthus), como Adam Ferguson o John Millar para caracterizar su modelo de organización en el corpus teórico de la Economía y la Sociología.

Como acabamos de señalar, el paréntesis liberal es un periodo que apenas abarca un siglo y que debe atender a dos ámbitos y ritmos diferenciados: el británico y el continental. Además, dentro del ámbito británico destaca el papel que juegan los

ilustrados escoceses. Pero, ¿por qué precisamente ellos? Nosotros, siguiendo en lo fundamental el esquema de Gallo (1988), consideramos que debido a la confluencia de cuatro factores. En primer lugar, a la relativamente reciente unión de Escocia con Inglaterra (1707). Esta supone la apertura definitiva al comercio mundial de las empresas escocesas gracias a la ampliación del mercado que implica. Pero también la aplicación de una legislación más liberal, la inglesa, y el inestimable apoyo de la marina británica. El intercambio de mercancías entre Escocia y el continente europeo, pero especialmente con Francia, pronto trae consigo también el intercambio de ideas.

En segundo lugar, la propia orografía escocesa diferencia claramente dos regiones contrapuestas: *Highlands* (tierras altas) y *Lowlands* (tierras bajas). La primera mantiene una organización social prácticamente estancada en la edad media que gira en torno a los clanes, mientras que la segunda comienza a presentar características propias de una incipiente sociedad industrial y comercial: “Eran siglos y no sólo kilómetros los que separaban a las tierras bajas de las altas” (Gallo 1988:3). Este contraste permite a los autores escoceses constituirse como testigos privilegiados de los profundos cambios que acontecen en este momento en las esferas económica y social.

La tercera razón por la que los ilustrados escoceses desarrollan un papel protagonista dentro del pensamiento británico remite al hecho de que las tres universidades más prestigiosas del momento en el Reino Unido son escocesas: Glasgow, Edimburgo y Aberdeen. En la primera imparten docencia Francis Hutcheson, Thomas Reid o John Millar; en la segunda, Dugald Stewart; y en la tercera George Turnbull. Sin embargo, sobre todos ellos destacan las figuras de David Hume y Adam Ferguson en Edimburgo y Adam Smith en Glasgow. El primero es la figura central del pensamiento ilustrado británico. El tercero, además alumno de Hume, y designado por este albacea de sus manuscritos (Mellizo 1999:8), es considerado por muchos autores como el fundador de la Economía moderna. Adam Ferguson, por su parte, es nombrado sucesor de Hume al frente de la biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Edimburgo, y es considerado por algunos autores como el verdadero precursor de la Sociología moderna. En este sentido, podemos referirnos a como Brewer (2007) cita los trabajos de Barnes (1917), Benton (1978), Bryson (1939; 1945), Lehmann (1930), MacRae (1969) y Swingewood (1970).

En cuarto lugar, la organización eclesiástica escocesa favorece la libertad de comercio debido a las características específicas que presenta su Reforma religiosa. Mientras que la Iglesia de Inglaterra mantiene casi inalterada su organización interna con la única salvedad de que pasa a depender de la Corona y no del Vaticano; la Iglesia escocesa tiende a organizarse mediante pequeños grupos parroquiales de perfil informal donde destaca la presencia de laicos. Esta estructura descentralizada permite reducir la capacidad de influencia tanto de la monarquía como de los terratenientes locales y, de este modo, favorece la libertad de comercio.

La importancia de las universidades escocesas, combinada con el intenso comercio con Francia, favorece el intercambio intelectual a ambos lados del canal. Así, Ferguson toma como ejemplo a Montesquieu al escribir su *Historia de la sociedad civil* (1767), David Hume se traslada a Francia para escribir el *Tratado sobre la Naturaleza humana* (1739) y Adam Smith y mantiene una estrecha relación personal con Jean Jacques Rousseau.

Como conclusión a este epígrafe inicial debemos señalar que las diferencias entre el ámbito cultural británico y el europeo continental en las esferas tecnológica, del conocimiento, de la política y de la organización empresarial suponen el establecimiento de tres discrepancias teóricas sustanciales. En primer lugar, los autores continentales consideran que la racionalidad de los individuos presenta potencialidades infinitas. Como afirma Kant:

La ilustración es la liberación del hombre de su culpable incapacidad. La incapacidad significa la imposibilidad de servirse de su inteligencia sin la guía de otro. Esta incapacidad es culpable porque su causa no reside en la falta de inteligencia sino de decisión y valor para servirse por sí mismo de ella sin la tutela de otro. ¡Sapere aude! ¡Ten el valor de servirte de tu propia razón!: he aquí el lema de la ilustración. (Kant 2000:249)

En segundo lugar, defienden una idea de progreso lineal y planificado desde una autoridad central. Como afirma Descartes:

esos pueblos que fueron antaño medio salvajes y han ido civilizándose poco a poco, haciendo sus leyes conforme les iba obligando la incomodidad de los crímenes y peleas, no pueden estar tan bien constituidos como los que, desde que se juntaron, han venido observando las constituciones de algún prudente legislador. (Descartes [1637] 2005:82)

La tercera discrepancia, que deriva de las dos anteriores, supone que los autores continentales consideran intrínsecamente unidos el progreso de la razón y el de la moral. Consideran que un aumento del conocimiento humano debe resultar en una más adecuada ética, tanto individual, como colectiva.

Frente a esta doctrina continental, los autores británicos parten de un concepto limitado de racionalidad humana, de la importancia de las consecuencias inesperadas de la acción, y no reconocen un vínculo entre progreso de la razón y progreso moral. En este sentido, Ferguson afirma que:

debemos recibir, con precaución, las tradicionales historias de antiguos legisladores y fundadores de Estados (...) Esta es la forma más simple en la que podemos considerar el establecimiento de las naciones: adscribimos a un designio previo, lo que sólo puede ser conocido por la experiencia, lo que ninguna sabiduría humana puede prever. (Ferguson 1767:90)

Como consecuencia de estas tres divergencias teóricas, se produce una escisión durante el siglo XIX entre los fundadores de la Sociología. Por una parte nos encontramos con los herederos de la perspectiva británica como Alexis de Tocqueville (aunque fuera francés), Quetelet (Belga) y Herbert Spencer (británico); y, por otra, con los seguidores de la línea continental como Karl Marx, Henri de Saint-Simón o Augusto Comte. La primera corriente se caracteriza por partir de una racionalidad limitada de los agentes individuales, destacar las consecuencias inesperadas de la acción, ser reacios ante la instauración de centros políticos dotados de un excesivo poder y por diferenciar entre progreso moral y racional. La segunda, por considerar que los seres humanos pueden avanzar indefinidamente en su capacidad de conocer el mundo, por apostar por la instauración de instrumentos políticos con capacidad de organización social y por considerar que el progreso de la razón, mediante la acción política, puede devenir en una mejora moral de la sociedad.

De este modo, podemos presentar el cuadro 5 donde mostramos las relaciones existentes entre los autores englobados en la escuela clásica de Economía y los pioneros y fundadores de la Sociología en el ámbito británico. A fin contextualizarlos, también se da entrada, tanto la relación de los pioneros de la Sociología continental con las doctrinas fisiócrata y mercantilista, como a Marx.

Cuadro 5: Relación entre la escuela clásica de Economía, los fisiócratas y los mercantilistas con los pioneros y fundadores de la Sociología.

Ámbito Cultural.	Corriente.	Economía.	Sociología.	
		Escuela clásica.	Pioneros.	Fundadores.
Británico.	Británica.	Adam Smith, Thomas Malthus y John Stuart Mill.	Adam Ferguson y John Millar.	Herbert Spencer.
	Belga.	David Ricardo.		Adolphe Quetelet.
Continental.	Francesa.	Fisiocracia.	Montesquieu y Rousseau.	Saint-Simón y Augusto Comte.
	Alemana.	Mercantilismo.	Kant y Hegel.	Marx.

1.2 Relación de la escuela clásica de Economía con los pioneros y fundadores en Sociología.

1.2.1 Introducción.

Como acabaos de ver, la escuela clásica de Economía se desarrolla fundamentalmente en el ámbito británico, especialmente escocés, con la única excepción de Jean-Baptiste Say. Por lo tanto, este epígrafe se dedica a relacionar las aportaciones de los pioneros (Adam Ferguson y John Millar) y fundadores (Herbert Spencer y Adolphe Quetelet) de la Sociología británica con la escuela clásica de Economía (Adam Smith, Thomas Malthus, John Stuart Mill y David Ricardo). En cualquier caso, también se atiende a las aportaciones de los fundadores de la Sociología de la corriente francesa (Saint-Simón y Comte) ya que su inclusión nos permite contrastar ambas corrientes de pensamiento.

La obra de los pioneros de la Sociología de la corriente alemana como Kant y Hegel así como la de los franceses Montesquieu y Rousseau no son tratadas aquí debido a que son previas al periodo de tiempo que comprende esta investigación. En cualquier caso, no debemos perder de vista que la obra de Kant y Hegel influye en posteriores escuelas tanto económicas (escuela austriaca e historicista) como sociológicas (Weber, Simmel y Tönnies) y que Montesquieu y Rousseau se constituyen como una referencia fundamental del pensamiento de Saint-Simón y Comte. Por su parte, la obra de Karl Marx se aborda en el próximo capítulo debido a sus peculiaridades.

A continuación, mostramos la relación existente entre las aportaciones teóricas de la escuela clásica de Economía y de los pioneros y fundadores de la Sociología a través de seis categorías: teleología, epistemología, metodología, agente individual, organizaciones e instituciones. Su uso nos permite demostrar, por una parte, la

coherencia de las aportaciones de la escuela clásica de Economía con los pioneros y fundadores de la Sociología británicos; y, por otra, constatar las diferencias con la posición teórica defendida por los fundadores de la Sociología francesa.

1.2.2 Teleología.

La primera de las categorías a la que atendemos es la teleología; es decir, la finalidad de las investigaciones. Ya hemos expuesto en la introducción que nuestra postura identifica tres tipos principales de interés cognoscitivo: práctico de comprensión, técnico y emancipatorio. Si bien compartimos con Habermas (1968) esta taxonomía, nosotros, a diferencia del filósofo alemán, consideramos que todos ellos pueden estar presentes en las diferentes Ciencias aunque, evidentemente, presentando manifiestas prioridades de unas formas sobre otras en cada escuela de pensamiento. Atendiendo a esta categoría, en el paréntesis liberal podemos establecer dos grupos. Por una parte, tanto la escuela clásica de Economía como los pioneros de la Sociología británica se orientan prioritariamente hacia el interés práctico de comprensión ya que pretenden definir el campo de la nueva ciencia económica y de la Sociología, diferenciando ambas de la Filosofía moral práctica. Por otra parte, los fundadores de la Sociología tanto continentales como británicos se centran, sin embargo, en la instauración de un nuevo orden social; es decir, su principal interés es de carácter técnico. Se trata de esfuerzos de ingeniería social que no deben confundirse, en cualquier caso, con un interés emancipatorio.

Para demostrar cómo tanto la escuela clásica de Economía como los pioneros de la Sociología británica desarrollan prioritariamente un interés práctico de comprensión atendemos a la obra de sus figuras más destacadas: Adam Smith en Economía y Adam Ferguson y John Millar en Sociología. Tanto *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (Smith [1776] 2005) como *Lecciones de jurisprudencia* (Smith [1762-63] 1995; [1763-64] 1996) son, en palabras del propio autor (Smith [1759] 1982:58-59), tan solo parte de una obra más amplia de carácter histórico denominada *Los principios generales de la ley y del gobierno, y de las diferentes revoluciones que en estas se han producido en las diferentes épocas y periodos de la sociedad*. Como podemos ver, el interés práctico de comprensión se impone sobre las consideraciones técnicas o emancipatorias. Sin embargo, resultaría injusto considerar que el pensamiento de Adam Smith se circunscribe a analizar el

funcionamiento de la Ley o del Gobierno. En este sentido, por ejemplo, en *La riqueza de las naciones* (Smith [1776] 2005) podemos encontrar gran cantidad de pasajes con recomendaciones relativas a la política económica (interés técnico) y en *La teoría de los sentimientos morales* (Smith [1759] 1982), especialmente en el capítulo VII, no son escasas las alusiones a la doctrina estoica como mecanismo preventivo ante conductas antisociales (interés emancipatorio).

Por su parte, la obra más conocida de Adam Ferguson, *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil* (1767) es, antes que nada, un estudio sobre la evolución de las sociedades (interés práctico de comprensión) pero también una crítica de las sociedades comerciales del momento en tanto que fomentan que sus ciudadanos abandonen virtudes cívicas como el patriotismo o la participación política (interés emancipatorio). Finalmente, John Millar en *Observaciones sobre la distinción de rangos en la sociedad* ([1771] 2006) pretende explicar la evolución histórica de las relaciones sociales basándose en sus respectivos sistemas económicos (interés práctico de comprensión) pero no renuncia a hacer sugerencias para reducir las consecuencias perversas de la desigualdad social (interés técnico).

Con el paso del tiempo, la mayor parte de los fundadores de la Sociología, tanto franceses como británicos, viran el centro de su atención desde el interés práctico de comprensión al técnico. En el continente, tanto Saint-Simón como Comte proyectan la instauración de un nuevo orden social basado en principios “científicos”. El primero pretende reorganizar la sociedad desde el Estado sobre las bases de la Ciencia y la industria con el fin de instaurar una sociedad sin clases; mientras que el segundo, incluso llega a considerar a la Sociología como una “pseudo-religión” capaz de resolver los problemas sociales. En este sentido, estos autores quizá no están tan alejados del pensamiento tradicionalista de Chateaubriand, De Maistre, o Bonald como se suele pensar ya que todos ellos pretenden reinstaurar el orden social. La única diferencia entre ambas posturas reside en que los primeros asumen la herencia revolucionaria mientras que los segundos pretenden una involución a la situación previa. Otro fundador de la Sociología, pero del lado británico, Herbert Spencer (1873:14), pese a coincidir en la prioridad del interés técnico, se muestra más cauteloso en su pretendida reforma social liberal ya que es consciente de que “podrían acumularse gran cantidad de ejemplos mostrando cómo (...) los pensamientos y sentimientos de los hombres producen un tipo de conducta que, a priori, sería juzgada muy improbable”. Este autor aboga por una

reforma social liberal opuesta al socialismo (Spencer [1884] 1981) a la que, en consonancia con la línea británica, no le resultan ajenas las limitaciones que impone la imprevisibilidad de la conducta humana. Así, el único fundador de la Sociología que parece mantener como prioritario el interés práctico de comprensión es Quetelet.

1.2.3 Epistemología.

Acabamos de afirmar la preeminencia del interés práctico de comprensión entre los autores de la escuela clásica de Economía y los pioneros de la Sociología británica. Si seguimos el modelo de Habermas (1968), a este tipo de interés le corresponde el desarrollo de reglas histórico-hermenéuticas. Pero antes de nada, debemos plantearnos ¿cómo se legitima el uso de este tipo de reglas? Estos autores parten de la diferencia, que establece Hume (1739), entre dos clases de razonamiento: relaciones de ideas y relaciones de hechos. Las primeras se basan en la deducción mientras que las segundas lo hacen en la inducción. Si se pretenden estudiar “hechos”, como en el caso de la Economía y la Sociología, por lo tanto, se debe partir de la experiencia y la inducción dando entrada, de este modo, a las reglas histórico-hermenéuticas.

Smith demuestra su preferencia por el uso de este tipo de reglas por dos vías. Por una parte, pone el acento sobre el componente histórico del conocimiento en obras como *La riqueza de las naciones* ([1776] 2005) al incorporar gran cantidad de referencias a ejemplos históricos; y, por otra, incluye un modelo de desarrollo histórico. Entre las primeras, podemos destacar su análisis sobre las fluctuaciones en el valor de la plata durante los últimos cuatro siglos (Ibid:151-184), una historia económica europea desde la caída del Imperio Romano (Ibid:311-320), el estudio de las políticas comerciales y coloniales de las naciones europeas (Ibid:342-361), o reflexiones sobre los diferentes métodos de defensa y administración de justicia en sociedades “primitivas” (Ibid:564-590). Por su parte, su modelo teórico de desarrollo histórico contempla una división en cuatro etapas que abarca desde los pueblos cazadores, hasta las naciones comerciales, pasando por los pueblos de pastores y las naciones agrícolas o feudales.

En cualquier caso, el modelo de desarrollo histórico de Smith no es el único y podemos encontrar tentativas similares en la obra de Millar o Ferguson. El primero también agrupa las sociedades humanas en cuatro tipos: de cazadores y pescadores, pastoriles, agrícolas y dedicadas al comercio y destaca el componente histórico en obras como *Una visión histórica del Gobierno Inglés. Del asentamiento de los sajones en Gran Bretaña*

a la *Revolución en 1688* (Millar [1803] 2006). Por su parte, Adam Ferguson, se decanta por dividir las sociedades humanas en tres tipos: rudas, bárbaras y educadas.

Por otra parte, el perfil hermenéutico del pensamiento de Adam Smith deriva de su Filosofía moral. Según este autor, el conocimiento humano puede dividirse en tres grandes categorías: la física (o Filosofía natural), la ética (o Filosofía moral) y la lógica (Smith [1776] 2005:627). La filosofía moral se ocupa, con ayuda de la lógica, del estudio de “Las máximas de la vida en común dispuestas en un orden metódico, y conectadas entre sí por algunos principios comunes” (Ibid:628). Así, estas máximas de la vida en común remiten a la ética, la justicia y la economía y se constituyen como objetos legítimos de estudio respectivamente en sus obras *La teoría de los sentimientos morales*, *Lecturas sobre jurisprudencia* y *La riqueza de las naciones*. Una perspectiva hermenéutica similar es la que defiende Adam Ferguson (1767:7) al considerar que “el carácter del hombre, tal como existe, las leyes de su sistema animal e intelectual de las que depende su felicidad, constituyen nuestro principal objeto de estudio”. Millar ([1771] 2006), por su parte, pretende demostrar la influencia de las condiciones de vida de las personas en las leyes existentes. No obstante, su tentativa se ve obstaculizada por el gran énfasis que atribuye a las explicaciones socioeconómicas, con lo que se disipa el potencial hermenéutico de su explicación.

Ejemplos de esta teoría de los estadios históricos también puede encontrarse del otro lado del canal. Así, Saint-Simón (1859) se refiere a dos etapas: la feudal-teológica y la industrial-científica; mientras que Comte (1830) postula tres estadios: el teológico o ficticio, el metafísico o abstracto y el científico o positivo. Sin embargo, en la obra de los fundadores franceses de la Sociología estos estadios no presentan una forma histórico-hermenéutica sino hipotético-deductiva ya que, lejos de extraerse de la experiencia y la inducción como hacen los británicos, se consideran leyes necesarias y universales del progreso humano. Comte va incluso más allá y establece una jerarquía de las Ciencias atendiendo a su complejidad. Por supuesto, en su cúspide se encuentra la Sociología y su finalidad queda definida como el estudio de las leyes universales del comportamiento humano.

Del lado británico, Herbert Spencer coincide con Comte en el uso de reglas hipotético-deductivas y en la consideración de la Sociología como la Ciencia más compleja. Sin embargo, su perspectiva se apoya en la metáfora biológica (Spencer 1873). La sociedad

se entiende, desde este punto de vista, como un organismo vivo caracterizado por tres elementos: desarrollo, estructura y función. Coincide con Darwin en afirmar que los organismos evolucionan mediante la adaptación al medio. Sin embargo, esta adaptación, como defiende Lamarck, se produce por el desarrollo de aquellos órganos que son más usados (la función hace el órgano). Así, la Sociología se constituye como aquella Ciencia que estudia la sociedad en tanto que organismo donde sobrevive el más apto. Esta reflexión conecta los trabajos de Spencer con los de Malthus. Sin embargo, este último prevé un escenario pesimista que descansa en la afirmación de que, si no se controla, la población humana crece en progresión geométrica mientras que los recursos naturales lo hacen en progresión aritmética. Además, según este último, los salarios demuestran una tendencia a acercarse al mínimo de subsistencia acompañada de un aumento de la producción de mercancías hasta llegar a un punto en el que, debido a la consiguiente caída de los salarios, no pueden adquirirse. De este modo se genera una insuficiencia de demanda efectiva (o sobreproducción) que se plasma en una crisis económica. Spencer no es tan pesimista y considera que surgirán mecanismos que evitarán dicha situación extrema.

1.2.4 Metodología.

La escuela clásica de Economía y los pioneros de la Sociología británica se caracterizan, por lo tanto, por seguir reglas histórico-hermenéuticas derivadas de su interés práctico de comprensión, razón por la cual tienden a desarrollar una metodología lógico-deductiva. Esta afirmación puede parecer que encierra una contradicción si recordamos que, según Hume (1739), el razonamiento humano basado en relaciones de hechos debe estar guiado por la experiencia y la inducción. ¿Cómo puede basarse en la inducción y desarrollar una metodología deductiva? Esta aparente paradoja no lo es tanto si nos detenemos a analizar la doctrina Humiana. La solución la encontramos en la separación de dos momentos temporales y lógicos. El primero de ellos implica el proceso inductivo de observación de los hechos. En este momento, se establecen relaciones entre los distintos hechos observados. Sin embargo, el mismo concluye con la emergencia de una idea. Una vez esta idea ha surgido, sólo puede relacionarse con otras ideas y nos encontramos en un segundo momento donde se procede con arreglo a una metodología lógico-deductiva. Es decir, la concepción del conocimiento que defienden estos autores pretende, en última instancia, derivar conclusiones teóricas partiendo de la experiencia.

Tanto los autores de la escuela clásica de Economía, como los pioneros de la Sociología británica, se dedican, en primera instancia, a elaborar conceptos teóricos atendiendo a la experiencia. Sin embargo, una vez establecidos éstos, centran sus esfuerzos en derivar conclusiones atendiendo a las posibles relaciones que pueden establecerse entre ellos. Quizá el autor que, dentro de la Economía, más destaca por esta forma de proceder es David Ricardo. Una de las ediciones españolas de su obra *Principios de economía política y tributación* comienza con una introducción a cargo de Alfons Barceló (1985) donde se recuerda un “chascarrillo” que ilustra muy acertadamente este estilo. Tras un naufragio, se encuentran en una isla desierta un físico, un químico y un economista. Tras intentar los dos primeros infructuosamente abrir una lata se dirigen al economista que: “Toma la lata, la mira y dice con aplomo: Supongamos que tenemos un abrelatas” (Ibid:5). Este ejemplo le sirve a Barceló (Ibid) para destacar “Su [de David Ricardo] estrategia investigadora consistente en concentrar la atención sobre los aspectos que considera esenciales y aislarlos radicalmente merced a simplificaciones rotundas”. Esta forma de proceder mediante silogismos supone la más clara expresión de la metodología lógico-deductiva propia de la escuela clásica de Economía. El propio Ricardo, por ejemplo, se vale de esta metodología en el desarrollo de la teoría del valor-trabajo heredada de Adam Smith y que, posteriormente, da lugar al análisis marxista de la plusvalía. Según este autor, dadas las tres clases sociales existentes, un aumento de la renta en una de ellas sólo puede producirse a expensas de las otras dos debido al limitado crecimiento del producto nacional.

Jean-Baptiste Say se muestra en desacuerdo con esta teoría de la distribución de la renta por partir de dos supuestos falsos: el limitado crecimiento del producto nacional y la teoría del valor-trabajo. Debemos destacar que la crítica de Say no se apoya en un desacuerdo en el procedimiento lógico usado, sino en una inadecuación de estos supuestos a los datos procedentes de la experiencia. Esta forma de operar mediante procedimientos lógicos es el camino a través del cual, posteriormente, la escuela neoclásica introduce las matemáticas en el análisis económico.

Por su parte, dada la prioridad que los fundadores de la Sociología, tanto británicos como franceses, atribuyen al interés técnico, deberían optar, según el modelo de Habermas (1968), por el uso de una metodología empírico-analítica. Sin embargo, en la mayor parte de los casos nos encontramos con la contradicción que supone comparar sus afirmaciones, que se orientan en este sentido, con su práctica investigadora. Tanto

Saint-Simón, como Comte, o Spencer consideran que la Sociología debe ser considerada una Ciencia positiva, pero en sus investigaciones incumplen dicho precepto. Quizá el único fundador de la Sociología que presenta una obra coherente con estas llamadas al uso de una metodología empírico-analítica es el belga Adolphe Quételet. Este autor del ámbito británico, por nacer en Bélgica pero también por adquirir posteriormente dicha nacionalidad, aplica por primera vez la probabilidad y la estadística a las Ciencias Sociales con el fin de desentrañar las leyes que rigen fenómenos tales como los índices de criminalidad, las tasas de matrimonio o de suicidio.

1.2.5 Agente individual.

Hasta aquí hemos demostrado la congruencia en las categorías teleológica, epistemológica y metodológica entre la escuela clásica de Economía y los pioneros de la Sociología británica y entre los fundadores de la Sociología. Hemos rastreado los orígenes de esta divergencia hasta el nivel de sus diferentes intereses: práctico de comprensión y técnico respectivamente. Y hemos apuntado que, además, a esta diferencia se añade, en el ámbito francés, la creencia en la existencia de un progreso histórico lineal que puede ser planificado desde una autoridad central. A continuación, nos centramos en el análisis del segundo grupo de categorías: los agentes individuales, las organizaciones y las instituciones. Sin embargo, este análisis requiere, de nuevo, diferenciar dos grupos de autores: por un lado los británicos (grupo que abarca desde la escuela clásica de Economía hasta los pioneros y fundadores de la Sociología de esta procedencia); y, por otro, los fundadores de la Sociología franceses.

Con respecto a la caracterización que los autores del ámbito británico llevan a cabo de los agentes individuales destacan dos rasgos principales. El primero consiste en afirmar que estos no se mueven exclusivamente por un principio egoísta y el segundo incide en que no disfrutaban una ilimitada capacidad intelectual. El antecedente más claro de la primera característica lo encontramos en la obra de David Hume. Este autor rechaza la posibilidad de atribuir al egoísmo una excesiva capacidad explicativa:

Soy consciente de que los filósofos que han escrito sobre este tema generalmente han exagerado; las descripciones que ciertos filósofos hacen del egoísmo [*selfishness*] de la humanidad resultan tan genéricas como cualquier cuento de monstruos en fábulas y romances. Estoy lejos de pensar que los hombres no tienen ningún afecto más allá de sus propias personas. Sostengo que, por el contrario, a pesar de que es raro encontrar a un hombre que ame a otra persona más que a sí

mismo, es igualmente raro encontrar una persona en la cual la suma de todos sus afectos generosos no superen a los egoístas. (Hume 1739:253)

En este sentido, tradicionalmente se ha interpretado que los agentes individuales caracterizados por los británicos son fundamentalmente egoístas y esto no se ajusta a la literalidad de sus textos. Para demostrar esta afirmación, en primer lugar, debemos diferenciar entre agentes egoístas y agentes con interés propio. En el idioma inglés se diferencia claramente entre *selfishness* o *selfish interest*, que podemos traducir respectivamente por egoísmo o interés egoísta; y *self-interest* o *self-love*, expresiones que se refieren al interés propio. Consideramos que existe una diferencia sustancial entre ambos conceptos. Mientras que el egoísmo remite, según el diccionario de la Real Academia Española en su vigésimo segunda edición, a un “inmoderado y excesivo amor a sí mismo, que hace atender desmedidamente al propio interés, sin cuidarse del de los demás”, el interés, según esta misma fuente, es, en su sexta acepción, una “conveniencia o beneficio en el orden moral o material”. Es decir, la diferencia radica en la toma en consideración del interés de los otros a la hora de pretender alcanzar un objetivo. El propio Adam Smith comienza la *Teoría de los sentimientos morales* afirmando, en la misma línea que Hume, que:

Por más que el hombre tenga rasgos egoístas, existen evidentemente en la naturaleza principios que le interesan en la suerte de los otros y que hacen que la felicidad de ellos le sea necesaria por más que no derive nada de esto, salvo el placer de poder contemplarla. (...) Que sentimos tristeza por las penas ajenas es un hecho tan obvio que no necesita ser probado. Este sentimiento, igual que las otras pasiones originales de la naturaleza humana, no está confinado a los más virtuosos y compasivos, por más que éstos los puedan sentir con una sensibilidad más refinada. El más grande de los rufianes, o el máximo violador de las leyes sociales, no están completamente desprovistos de los mismos sentimientos. (Smith [1759] 1982:60)

Como podemos comprobar, nos encontramos ante agentes que no se mueven exclusivamente por principios egoístas. Sin embargo, se puede aducir que esta es la postura que Smith defiende en *La teoría de los sentimientos morales* ([1759] 1982) pero que, con motivo de la publicación de *La riqueza de las naciones* ([1776] 2005) cambia de opinión. No es así. En su segundo libro, Smith incluye 3 referencias al término “*selfish*” (egoísmo) y todas ellas de carácter negativo. La primera se centra en criticar el consumo ostentoso por basarse en una disposición egoísta y producir menos riqueza que el consumo de recursos duraderos (Ibid:286). La segunda vez que aparece este término, el autor se vale de él para diferenciar el carácter de los ciudadanos de naciones que se

enriquecen sobre la base de la industria y ciudadanos de naciones que prosperan sobre la base del trabajo de mercaderes y manufactureros y criticar a éstos últimos (Ibid:544). Finalmente, la tercera referencia le sirve a Smith para afirmar que quizá no haya ningún placer egoísta tan frívolo que no haya arruinado en alguna ocasión incluso a las personas sensatas (Ibid:749). Como podemos ver, las tres referencias al término egoísmo en *La riqueza de las naciones* presentan connotaciones negativas. Un párrafo de Smith al que se suele acudir como contraejemplo de nuestro argumento es el siguiente:

No es de la benevolencia del carnicero del cervecero o del panadero que esperamos nuestra cena, sino de sus miras al interés propio [*own interest*]. Nos dirigimos, no a su humanidad, sino a su amor propio [*self-love*], y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas. (Smith [1776] 2005:19)

En realidad, como podemos observar, Smith no se remite al egoísmo del carnicero, del cervecero o del panadero, sino a su propio interés (*own interest*) y amor propio (*self-love*). Existe, sin embargo, como antes hemos apuntado, una diferencia entre considerar que un individuo es egoísta y que tiene interés propio. Por lo tanto, este párrafo en ningún caso invalida nuestro argumento de que los agentes caracterizados por los autores británicos no son estrictamente egoístas.

Además, la obra de Smith nos ofrece otro elemento que demuestra aún con más claridad el error que supone considerar su caracterización de los agentes individuales como egoístas: la *sympathy* (empatía). Lo primero que debemos decir de este concepto es que no debe confundirse con una forma concreta de egoísmo:

Esta simpatía, no puede, en ningún sentido, ser contemplada como un principio egoísta [*selfish principle*]. Podría decirse que cuando yo me compadezco de tu dolor o indignación, en cierto sentido mi emoción se basa en mi propio interés [*self-love*], porque se produce al ponerme yo en tu lugar y situación para poder percibir lo que yo mismo debería sentir en circunstancias similares. Pero aunque digamos con toda propiedad que la simpatía o la compasión surgen de un intercambio imaginario de situaciones con la persona principalmente afectada, no se supone que este cambio imaginario suceda realmente en mi propia persona y carácter, sino en el de la persona con quien simpatizo. (Smith [1759] 1982:310)

También Adam Ferguson mantiene esta misma opinión:

Quienes se dedican a la especulación (...) han encontrado que la benevolencia no es más que una especie de amor a sí mismo; y quieren obligarnos a encontrar un nuevo conjunto de palabras que

nos permita distinguir el egoísmo del padre cuando se dedica al cuidado de sus hijos de su egoísmo cuando se dedica a su propio cuidado. Porque de acuerdo con esta filosofía, como en ambos casos solamente quiere satisfacer sus propios deseos, es igualmente egoísta. El término benevolencia, sin embargo, no se emplea para caracterizar a personas que no tienen deseos propios, sino para personas que, a través de sus propios deseos, procuran el bienestar de otros. (Ferguson 1767:14)

Por otra parte, para Adam Smith esta empatía es una característica innata del ser humano pero resulta más frecuente en “naciones civilizadas” debido a que en estas se reducen las situaciones de necesidad:

Entre las naciones civilizadas, las virtudes fundadas en la humanidad están más cultivadas que aquellas que se fundan en el dominio de las pasiones. (...) La pobreza puede ser fácilmente evitada, y el desprecio de la misma por lo tanto casi deja de ser una virtud. La renuncia al placer se hace menos necesaria, y la mente se libera para enderezarse, para satisfacer sus inclinaciones naturales. (Smith [1759] 1982:219)

Smith contrasta esta situación con la que puede observarse entre los “salvajes” y “barbaros”. Estos, “están en continuo peligro: a menudo expuestos a los mayores extremos de hambre, y con frecuencia se mueren de puro deseo. (...) No pueden esperar de sus compañeros ninguna simpatía o indulgencia por tal debilidad” (Smith [1759] 1982:220).

El segundo de los elementos que define la caracterización británica de los agentes individuales alude al énfasis que estos autores ponen en destacar la limitada capacidad de la mente humana. La más clara expresión en este sentido reside en su negación de una pretendida desvinculación de la racionalidad humana del mundo. No existe tal cosa como una racionalidad objetiva, externa a los individuos y sus pasiones. Según Hume (1740: 217), “cuanto hablamos del enfrentamiento “entre pasión y razón”, no nos expresamos correctamente. La razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones; el único trabajo que puede pretender hacer es servir las y obedecerlas”. En esta misma línea, Ferguson (1767:127) afirma que “bajo la supuesta desventaja de un conocimiento limitado (...) el simple poeta disfruta de impresiones que más que compensan el defecto de su habilidad”. Debido a esta limitación de las capacidades de la mente humana, según Smith, se debe mantener una actitud prudente ante las posibles consecuencias a que pueden dar lugar razonamientos erróneos:

La administración del gran sistema del universo, el cuidado de la felicidad universal de todos los seres racionales y sensibles, es el negocio de Dios y no de los hombres. A éstos se les ha dado un departamento mucho más humilde aunque más adecuado a la debilidad de sus poderes y a la cortedad de su comprensión: el cuidado de su propia felicidad, de la de su familia, la de sus amigos y la de su localidad. (Smith [1759] 1982:246)

Ferguson también coincide con Smith en este punto:

es probable que aquí, como en muchos otros casos, estemos poco cualificados respecto a nuestro supuesto conocimiento de las causas, para pronosticar los efectos, o para determinar cuáles deberían haber sido las propiedades y operaciones incluso de nuestra propia naturaleza. (Ferguson 1767:58)

De esta “cortedad de comprensión” de los individuos a la que se refiere Smith, y con la que coincide con Ferguson, se desprende que resulta muy peligroso otorgar autoridad a alguno de ellos para decidir qué deben hacer los demás. Como también afirma Smith:

El estadista que pretende indicar a los empresarios privados de qué manera deben emplear sus capitales no solamente carga con un problema totalmente innecesario, sino que asume una autoridad que no se le puede confiar ni a un individuo, ni siquiera a un consejo o senado, y que puede resultar muy peligrosa en manos de una persona que tiene la presunción y la estupidez de creerse en condiciones de llevarla a cabo. (Smith [1776] 2005:364)

Como conclusión respecto al modelo de agente individual que defienden los autores británicos, podemos afirmar que, por una parte, no es exclusivamente egoísta sino que demuestra tanto interés propio como empatía; y que, por otra, no se le supone una capacidad de comprensión ilimitada basada en la existencia de una racionalidad objetiva externa al individuo y a sus pasiones.

Esta concepción limitada del conocimiento humano introduce dos conceptos que posteriormente van a resultar fundamentales dentro el pensamiento económico: el de expectativas y el de riesgo. En este sentido, Jean Baptiste Say es el primer autor que define la figura del empresario, y la diferencia del mero propietario del capital, en base a estos dos conceptos:

Es requisito del empresario proveerse de los fondos necesarios. No tiene porque ser rico. (..) pero debe, al menos, ser solvente y tener reputación de inteligente, prudente, pródigo y predecible; y debe ser capaz, debido a sus conexiones, de lograr el capital que no posee. Estos requisitos eliminan a muchos competidores.

En segundo lugar, este tipo de trabajo requiere una combinación de cualidades morales que no siempre se encuentran reunidas en una persona. Juicio, perseverancia y conocimiento del mundo tanto como de los negocios.

Está llamado a calcular con aproximación tolerable la cuantía del producto específico, el importe probable de la demanda y los medios de producción (...) En el curso de todas estas complejas operaciones hay una gran cantidad de obstáculos que remontar, de ansiedades que reprimir, de contratiempos que subsanar y de expedientes que proyectar. Los que no posean una mezcla de todas estas cualidades necesarias fracasarán en sus empeños (...) La capacidad y el talento requeridos limitan, de esta manera, el número de competidores. (Say [1880] 2001:177)

Sin embargo, nuestra argumentación quedaría incompleta y sería fácilmente rebatible aportando ejemplos provenientes de otros autores si no nos refiriéramos a las modificaciones que la caracterización teórica del agente individual experimenta en la obra de los miembros posteriores de la escuela clásica de Economía. Esta evolución supone un progresivo alejamiento de la caracterización británica original y obliga a diferenciar dos momentos: El primero de ellos, del que ya hemos dado cuenta, remite a la obra de Adam Smith y establece una concepción material de la racionalidad que atiende a la acción económica real más que a modelos formales. El segundo, comienza a perfilarse en la obra de Stuart Mill y David Ricardo y supone la irrupción de la perspectiva utilitarista en Economía. Este segundo momento se caracteriza por suponer, con fines heurísticos, que el agente se comporta de manera maximizadora. Es decir, parte de la premisa, que se sabe arbitraria, de que el agente económico busca su propio interés comparando la eficacia de distintos medios con la vista puesta en un fin concreto. Se trata de un modelo formal de racionalidad que podemos calificar como instrumental y donde no se considera la limitada capacidad intelectual, pero donde aún se mantiene la empatía como posible motor de la acción. En esta línea, nos podemos referir a la paradigmática definición que realiza Stuart Mill del ser humano remitiéndose a la metáfora geométrica:

La geometría presupone una definición arbitraria de línea, “lo que tiene longitud pero no anchura” del mismo modo que la economía política presupone una definición arbitraria del hombre, como un ser que, inevitablemente, hace aquello con lo cual puede obtener la mayor cantidad de cosas necesarias, comodidades y lujos, con la menor cantidad de trabajo y abnegación física con las que estas se pueden obtener en el actual estado de conocimiento. (Stuart Mill [1824] 1967:288).

En cualquier caso, en este segundo momento se sigue considerando peligroso otorgar autoridad política a algunos individuos para decidir qué deben hacer los demás. En este sentido, podemos referirnos al propio Stuart Mill ([1879] 2011:5) cuando afirma, al inicio de su obra *Sobre la libertad*, que “El objeto de este ensayo no es el llamado libre arbitrio (...) sino la libertad social o civil, es decir, la naturaleza y los límites del poder que puede ejercer legítimamente la sociedad sobre el individuo”. Según este autor, la única razón por la que una sociedad puede entrometerse en la libertad individual es la propia protección de la sociedad:

la única finalidad por la cual el poder puede, con pleno derecho, ser ejercido sobre un miembro de una comunidad civilizada contra su voluntad es evitar que perjudique a los demás. Su propio bien, físico o moral, no es justificación suficiente. Nadie puede ser obligado justificadamente a realizar o no realizar determinados actos porque eso sea mejor para él, porque le haría feliz, o porque, en opinión de los demás, hacerlo sería más acertado o más justo. (Stuart Mill [1879] 2011:10)

En este mismo sentido, Herbert Spencer desde la Sociología, además de desconfiar de las capacidades de la racionalidad humana, destaca el factor de parcialidad asociado a las observaciones que llevan a cabo políticos y científicos:

En observaciones y juicios políticos, las características personales, naturales y adquiridas, son de lejos los factores más importantes. La parcialidad derivada de la educación, de las relaciones de clase, de la nacionalidad, el sesgo político, el sesgo teológico (...) tienen mucha más influencia en la determinación de creencias sobre cuestiones sociales que la pequeña cantidad de evidencias recogida. Sin embargo, aunque en su búsqueda de una verdad física, el hombre de ciencia admite errores de percepción debidos a su propia naturaleza, no acepta el error de percepción política que procede del hecho de que su propia naturaleza ha sido modificada y distorsionada por sus condiciones de vida. (Spencer 1873:11)

Frente a este posicionamiento británico contrario a dotar de un excesivo poder a las instituciones políticas, los fundadores de la Sociología franceses afirman, no sólo que el gobierno puede intervenir en las decisiones de sus ciudadanos, sino que debe. Si atendemos al razonamiento de estos autores, comprobamos que en el origen de esta doctrina reside su concepción del agente individual. Tanto Comte como Saint-Simón consideran, y no estrictamente a efectos heurísticos, que la capacidad intelectual de los agentes individuales resulta ilimitada. Sin embargo, su razonamiento les lleva a dar un paso más. Defienden que existe una racionalidad objetiva accesible a ciertos individuos. Ningún autor británico llega a afirmar tal cosa. Esta racionalidad objetiva, además, se

identifica con el método científico y se afirma que, si se procede de acuerdo con sus principios, los individuos no tienen porque cometer errores.

Según Comte, en épocas precedentes del desarrollo humano las formas de conocimiento hegemónicas eran la teología o la metafísica. Sin embargo, en esta época, que Comte denomina estadio positivo, los individuos se encuentran en un periodo de madurez intelectual que les permite acceder al conocimiento válido. Partiendo de esta premisa, Comte y Saint-Simón, llegan a la conclusión de que existen determinadas personas preparadas, debido a su formación, para decidir qué deben hacer sus congéneres. En este sentido apelan a los “productores”, especialmente los empresarios (Saint-Simón), y a los científicos y sabios (Comte) para que lideren la Revolución. Como podemos comprobar, esta posición elimina la actitud precavida a la que apelan los autores británicos en la toma de decisiones desde el poder. Pero lo más significativo es que esta doctrina se basa en la consideración de que determinados individuos son capaces de acceder a la verdad sin riesgo de equivocarse. Si aceptamos esta premisa, debemos concluir que resultaría una injusticia que los que están más preparados no dirijan los destinos de los demás y que, además, lo hagan por su bien. Esta doctrina se añade como argumento a la creencia francesa en la existencia de un progreso histórico lineal que puede ser planificado desde una autoridad política central.

1.2.6 Organizaciones.

La segunda categoría de este grupo remite a las organizaciones. Nuestro análisis se centra tanto en el estudio de las diferentes formas que adoptan a nivel interno como en las relaciones que se establecen entre ellas. Las reflexiones de los autores británicos en el ámbito intraorganizativo destacan por centrarse en el estudio del emergente proceso de división del trabajo y por su ambivalente valoración respecto a las posibles consecuencias de este a nivel agregado. En este sentido, debemos remitirnos a las reflexiones que desarrollan dos de sus representantes más destacados: Adam Smith y Adam Ferguson. Posteriormente, también mostramos como el primero se muestra contrario a una forma concreta de dicho proceso de división del trabajo: la separación entre los ámbitos de la propiedad y la gestión en las empresas.

Adam Smith ([1776] 2005:16) dedica el primer capítulo de *La riqueza de las naciones* a analizar la división del trabajo y parte de una posición fundamentalmente optimista: “Es la gran multiplicación de las producciones de todas las artes, como consecuencia de la

división del trabajo, la que ocasiona, en una sociedad bien gobernada, esa opulencia universal que se extiende a los rangos más bajos de la población”. Como podemos ver, considera este fenómeno desde una perspectiva fundamentalmente optimista ya que de él se deriva un aumento de la riqueza que, en último término, se extiende a toda la población. Sin embargo, y esta afirmación es menos conocida, Smith no es ajeno a los efectos negativos de la división del trabajo:

Según avanza la división del trabajo, el empleo de la mayor parte de los que viven del trabajo, es decir, de la gran masa del pueblo, se reduce a unas pocas operaciones muy sencillas, con frecuencia a una o dos. (...) El hombre cuya vida discurre en la realización de operaciones sencillas cuyos efectos también son quizá siempre iguales, o casi, no tiene ocasión de ejercer su entendimiento o ejercitar su creatividad para resolver unas dificultades que nunca ocurren. Como es natural, pierde, por lo tanto, el hábito de tal esfuerzo, y por lo general se vuelve tan estúpido e ignorante como es posible que un ser humano llegue a ser. (Smith [1776] 2005:637)

De hecho, Smith continúa afirmando que estas personas son incapaces de disfrutar de una conversación racional, tener sentimientos nobles, justos y generosos o defender a su país en la guerra. Parece ser que el coste de la división del trabajo es una reducción de las virtudes intelectuales y cívicas de los individuos. Pero, ¿qué individuos? Tras presentar estos párrafos podría pensarse que Smith se refiere exclusivamente a los trabajadores implicados. Sin embargo, esto sería un error. Considera que las consecuencias negativas de la división del trabajo pueden amenazar a gran parte de la ciudadanía y “cierta atención del gobierno resulta necesaria para prevenir la casi completa corrupción y degeneración de la mayor parte del pueblo” (Smith [1776] 2005:637). A tal fin, propugna que este se haga cargo de una adecuada instrucción de sus ciudadanos ya que:

El Estado (...) obtiene una ventaja considerable de su instrucción. (...) Un pueblo instruido e inteligente, además, es siempre más digno y ordenado que uno ignorante y estúpido. Cada individuo se siente más respetable, y con más probabilidades de obtener el respeto de sus superiores legales, y está, por tanto, más dispuesto a respetar a esos superiores. Está más dispuesto a analizar, y es más capaz de ver a través de las quejas interesadas de parte, y es, en este sentido, menos propenso a ser engañado por cualquier oposición innecesaria a las medidas de gobierno. (Smith [1776] 2005:642)

Adam Ferguson, frente a la posición defendida por Smith, y que podemos calificar de fundamentalmente optimista pero con reparos, opone una perspectiva pesimista pero que no llega a negar la importancia de la división del trabajo para el crecimiento

económico. Su crítica parte de una concepción estoica de los individuos que destaca el riesgo de reducir a la persona a la condición de simple pieza de maquinaria y que incide en los peligros a los que alude Smith:

La ignorancia es la madre de la industria y la superstición. La reflexión y el talento imaginativo pueden inducir a error, pero el hábito de mover el pie o la mano no tiene nada que ver ni con la una ni con el otro. Por eso, donde más prosperan las manufacturas es allí donde se deja menos margen al espíritu, hasta el punto de que el taller podría ser definido como una máquina cuyas piezas son hombres. (Ferguson 1767:133)

Este párrafo es posteriormente rescatado por Marx ([1867] 2008:440) al tiempo que se refiere a Ferguson como maestro de Smith. Nosotros consideramos que no se trata tanto de su maestro como de un aventajado condiscípulo de este en las enseñanzas de Hume. En cualquier caso, un poco antes de esta misma cita, el propio Marx (Ibid:431) alude también a otra frase de Ferguson sobre las consecuencias de la división del trabajo: “Estamos creando una nación de ilotas; no existe entre nosotros un solo hombre libre”. Consideramos que, si pretendemos comprender adecuadamente la posición de Ferguson, esta cita debe ser considerada complementaria a la anterior. Es decir, la visión estoica de Ferguson no le permite contemplar con buenos ojos el creciente proceso de división del trabajo, aunque reconozca su utilidad en el ámbito económico. Los individuos deben desarrollar una serie de virtudes ciudadanas que mantengan los lazos sociales ya que, en caso contrario, la sociedad corre el riesgo de caer en la decadencia:

Los miembros de una comunidad pueden, de esta manera, (...) perder el sentido de sus conexiones, salvo los de parentesco o vecindad, y no compartir los asuntos comunes necesarios para realizar transacciones, salvo los del comercio. Conexiones en efecto, o transacciones, en las que la probidad y la amistad todavía pueden tener lugar, pero en las que el espíritu nacional (...) no puede ser ejercido. (Ferguson 1767:158)

Como podemos comprobar, tanto Smith como Ferguson consideran que la división del trabajo produce tanto un aumento de la riqueza como un riesgo para las virtudes intelectuales y cívicas de los individuos. La diferencia entre ambos radica en la importancia relativa que atribuyen a cada uno de estos factores. Smith se decanta por destacar el crecimiento económico a que da lugar, mientras que Ferguson se centra en criticar las consecuencias morales negativas. En cualquier caso, ambos autores mantienen una postura ambivalente respecto a las consecuencias sociales del incipiente proceso de división del trabajo.

Con respecto al caso concreto de la separación de las esferas de propiedad y gestión en las empresas, incluido en el más amplio proceso de división del trabajo, Adam Smith se muestra contrario a dicha práctica ya que, según él, puede acarrear a una administración ineficiente.

De los directores de estas empresas (...) al ser los gestores del dinero de otros, no se puede esperar que vigilen del mismo modo diligente que lo hacen los socios de una empresa privada que velan por su propio dinero. (...) Negligencia y profusión, por lo tanto, siempre deben prevalecer, más o menos, en la gestión de los asuntos de una empresa así. (Smith [1776] 2005:606-607)

En el ámbito sociológico, Herbert Spencer ([1876] 1882:248) también defiende la doctrina británica ambivalente respecto a la división del trabajo, pero añade que, del mismo modo, la solidaridad social puede verse incrementada debido a las dependencias mutuas que esta genera: “cuando las circunstancias hacen a las ocupaciones tan uniformes que hay poco margen para la división del trabajo, la dependencia mutua no puede tener lugar y los acuerdos a tal efecto no se necesitan”. Sin embargo, no es partidario de una excesiva especialización: “donde las partes están poco diferenciadas estas pueden llevar a cabo fácilmente las funciones de otras, pero donde más diferenciadas están sólo pueden realizar las funciones de otras muy imperfectamente, o no pueden” (Spencer 1967:25).

Este mismo argumento que defiende la división del trabajo como mecanismo que aumenta de la solidaridad social podemos encontrarlo entre los fundadores de la Sociología franceses. Saint-Simón (citado en Durán 2006:12) considera que “Es por la multiplicidad de intereses y de trabajos diversos cuando la fraternidad de los hombres puede convertirse en un objeto de práctica”; mientras que Comte afirma que:

la separación de las funciones sociales permite al espíritu detallista un desenvolvimiento afortunado pero, por otra parte, tiende a ahogar el espíritu de conjunto. Desde el punto de vista moral, al mismo tiempo que cada uno se halla colocado en estrecha dependencia con relación a la masa, se encuentra naturalmente desviado por el propio surgir de su actividad especial que de manera constante le recuerda su interés privado. Del cual no percibe, sino muy vagamente, la verdadera relación con el interés público. Los inconvenientes asociados a la división de funciones se incrementan al tiempo que sus desventajas durante el curso espontáneo de la evolución social. (Comte 2009:273)

Sin embargo, Comte, haciendo suya la creencia francesa en la existencia de un progreso histórico lineal que puede ser planificado desde una autoridad central, completa sus reflexiones con una alusión al Estado como elemento moderador de esta tendencia hacia la dispersión. El Gobierno:

es un poder esencialmente material (...) Es importante darse cuenta de que el orden social no puede tener otra base directa. La famosa máxima de Hobbes de que el gobierno es el resultado natural de la fuerza es el principal paso que hasta ahora ha dado la teoría positiva del poder desde Aristóteles. (Comte 2009:433)

En este punto concreto es donde se manifiesta con más claridad la diferencia existente entre autores franceses y británicos. Como hemos visto, todos ellos parten del carácter ambivalente del proceso de división del trabajo y destacan que, por una parte, fomenta el crecimiento económico; pero, por otra, presenta riesgos de atomización social. Sin embargo, a la hora de establecer mecanismos que eliminen, o al menos mitiguen, dichas consecuencias indeseadas asistimos a una clara discrepancia: mientras que los primeros se inclinan por una forma sutil de influencia estatal, los segundos apuestan por el establecimiento de poderosos mecanismos gubernamentales susceptibles de intervenir incluso en el ámbito económico.

De este modo, nos adentramos ya en la esfera interorganizativa. En esta, Adam Smith alerta sobre el riesgo que supone el surgimiento de monopolios. Pero esta crítica no se restringe a las alianzas empresariales. Dicho argumento también le sirve para censurar determinadas prácticas que llevan a cabo tanto sindicatos como empresarios:

Los dueños de las empresas también, a veces, llegan a acuerdos particulares para hundir los salarios del trabajo incluso por debajo de esta tasa. (...) Este tipo de acuerdos, sin embargo, con frecuencia no se obtienen debido a un acuerdo contrario por parte de los obreros que se defienden, quienes también a veces, demasiadas, sin ninguna provocación de este tipo llegan a acuerdos por su propia voluntad para elevar el precio de su trabajo. (Smith [1776] 2005:60-61)

Finalmente, Adam Smith ([1776] 2005:496) también se basa en esta doctrina contraria al establecimiento de monopolios para rechazar los argumentos mercantilistas ya que “promover el interés particular de unos pocos hombres en un país, perjudica a los intereses de todos los demás hombres de ese país y de todos los hombres en todos los demás países”.

1.2.7 Instituciones.

La última categoría a la que nos vamos a referir son las instituciones. Para ello, atendemos a cuatro rasgos fundamentales: su carácter general, natural, espontáneo y conflictivo.

Los ilustrados escoceses consideran que las instituciones son generales en dos sentidos. Por una parte, en tanto que todas ellas, formales y no formales, evolucionan a lo largo de la historia. En este sentido, un ejemplo paradigmático lo constituye *Observaciones sobre la distinción de rangos en la sociedad* de John Millar ([1771] 2006). En esta obra, el autor relaciona el surgimiento y la evolución histórica del Estado con las estructuras del parentesco. Defiende que este emerge de comunidades organizadas en familias que, posteriormente, se agrupan formando clanes y, finalmente, estos se unen dando lugar a la autoridad Real. Si queremos referirnos, sin embargo, estrictamente a la evolución de las instituciones informales podemos referirnos a las leyes sociales de la distribución de Stuart Mill. Estas se caracterizan estar basadas en valores y costumbres:

No es cierto que las acciones de los gobernantes estén total o parcialmente determinadas por su interés personal o incluso por su propia opinión de su interés personal. (...) El carácter y el curso de sus acciones depende en gran medida (independientemente del cálculo personal) de los sentimientos y emociones tradicionales, de los modos generales del pensar y el actuar que prevalecen en la comunidad de la que son miembros, así como por los sentimientos, hábitos y modos de pensar que caracteriza a la clase a la que pertenecen. Nadie entenderá o será capaz de descifrar su conducta si no tiene esto en cuenta. También están influenciados por las máximas y tradiciones que han llegado a ellos de otros gobernantes precedentes y que han conservado su ascendiente durante largos períodos de tiempo, incluso en oposición a los intereses privados de los gobernantes de cada momento. (Stuart Mill [1843] 1974:189)

La doctrina británica de las instituciones también puede considerarse general en un segundo sentido. Este remite a un proceso histórico que avanza de la “rudeza” a las “maneras civilizadas”. Sin embargo, dicho proceso no es ilimitado y no excluye la posibilidad de retrocesos. Por lo tanto, no se deben ignorar aquellos aspectos positivos de la tradición que pueden correr el peligro de perderse. Ferguson alude a esta cuestión en los siguientes términos:

El estado de naturaleza relativo a la especie (...). Consiste en la continua sucesión de una generación a otra; en conquistas progresivas logradas en distintas épocas; y que aun en los períodos más avanzados no parecen haber arribado a su última frontera. Este progreso está ciertamente sujeto a interrupciones, y puede dar lugar a distintas vicisitudes en cualquiera de sus

etapas (...) Y la declinación de generaciones sucesivas (...) es tan factible como el progreso que se logra cuando existe una disposición activa y progresista. (Ferguson citado en Gallo 1988:284-285)

También en este sentido, Millar resulta inequívoco:

Hay, pues, en la sociedad humana, un progreso natural desde la ignorancia al conocimiento y desde modales rudos a civilizados que suele ir acompañado de leyes y costumbres peculiares. Diversas causas accidentales, de hecho, contribuyen a acelerar o retardar este avance en los diferentes países. (Millar [1771] 2006:65)

En cualquier caso, esta segunda consideración de la doctrina británica de las instituciones como general no debe confundirse con la defensa que realizan los fundadores de la Sociología franceses de una ley necesaria y universal del progreso humano. Autores como Comte o Saint-Simón consideran que la humanidad ha de pasar necesariamente por una serie de estadios, cada uno de los cuales supera al anterior. Los autores británicos desechan esta idea de progreso histórico lineal como una ley necesaria y universal y, en su lugar, se inclinan por aludir a la existencia de periodos caracterizados por retrocesos e interrupciones.

La segunda característica de la teoría institucional británica es su carácter natural. Este se basa en la consideración de que el origen de las instituciones reside en la propia naturaleza humana que, como ya hemos visto, se caracteriza, al menos en un primer momento, por su limitada capacidad intelectual, el interés propio y la empatía. Además, Ferguson apunta que algunas de estas características de la mente humana pueden resultar contradictorias entre sí o incluso contraproducentes. Por lo tanto, las personas construyen herramientas, las instituciones, con el fin de atenuar los efectos perniciosos a que pueden dar lugar dichas contradicciones.

Frente a esta posición, los autores franceses consideran que se ha llegado a un momento en la evolución de la humanidad donde los individuos pueden desarrollar sin límites su capacidad intelectual. Por consiguiente, por ejemplo Comte, que coincide con los autores británicos en el carácter natural de las instituciones, considera que los individuos pueden diseñar instituciones benéficas para la colectividad sin temor a equivocarse. De este modo, rechaza la posibilidad de establecer instituciones que resulten contradictorias entre sí. Es decir, elimina la posibilidad de conflicto interinstitucional.

Los autores británicos, sin embargo, y aquí reside el elemento más característico de esta escuela, no consideran que la construcción de instituciones sea un acto deliberado de los individuos, sino que presenta un carácter espontáneo. La evolución de las instituciones, en la perspectiva británica es, en la mayor parte de los casos, un producto no deliberado que hunde sus raíces en las consecuencias inesperadas de la acción humana y que se orienta hacia una mejora en las condiciones de vida. Por lo que sus consecuencias no pueden ser anticipadas. Como afirma Adam Ferguson:

Cada paso y cada movimiento de la multitud, incluso en lo que se denomina la edad de la razón, se realiza con igual ceguera hacia el futuro, y las naciones se tropiezan con las inercias [*establishments*], que son en realidad el resultado de la acción humana, pero no la ejecución de un proyecto humano. (Ferguson 1767:90)

Adam Smith ([1776] 2005:364) coincide con esta afirmación de que las instituciones constituyen un producto espontáneo y no deliberado cuando afirma que los individuos “Persiguiendo su propio interés, frecuentemente promueven el de la sociedad con más eficiencia que si realmente intentaran promover el interés público”. En esta misma línea, por ejemplo, si atendemos al carácter institucional de la división del trabajo, esta:

no es originalmente el efecto de cualquier sabiduría humana que prevé y pretende la opulencia general a la que da lugar. Es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no tiene a la vista ninguna utilidad tan amplia, la propensión al trueque y el intercambio de una cosa por otra. (Smith [1776] 2005:18)

La última característica de la doctrina británica de las instituciones es su carácter conflictivo. El mejor ejemplo lo encontramos en las reflexiones que hemos presentado previamente respecto a la división del trabajo. Como recordamos, estos autores aluden a como esta no carece de contradicciones ya que, si bien procura un aumento del bienestar material de los humanos, también se cobra un alto precio en términos de virtudes cívicas.

El análisis de Herbert Spencer respecto a las instituciones desde la Sociología resulta fundamentalmente coherente con esta perspectiva británica. Coincide en que se trata de un fenómeno general, natural, espontáneo y conflictivo. Este autor, según Carneiro (1967) divide las instituciones en seis tipos: domésticas, ceremoniales, políticas, eclesiásticas, profesionales e industriales. Del estudio de cada uno de estos tipos, extrae la idea de que su evolución histórica se basa en el conflicto. Sin embargo, este autor introduce una perspectiva que resulta particularmente original entre los autores

británicos. Los conflictos se resuelven atendiendo a su funcionalidad general. Es decir, una institución perdura porque resulta funcional para el devenir social. Un punto con el que el resto de los autores británicos no pueden estar de acuerdo ya que consideran que la condición conflictiva de las instituciones forma parte de su propia naturaleza.

CAPÍTULO 2. LA CUESTIÓN SOCIAL.

2.1. *La crisis de 1873, la cuestión social y la empresa en transición.*

Este segundo capítulo abarca el periodo de tiempo que transcurre desde la crisis financiera de 1873 hasta el crack de 1929. Su título lo hemos extraído de la encíclica de León XIII (1891) *Rerum Novarum* por constituir un testimonio privilegiado de las modificaciones económicas y sociales acontecidas durante el “paréntesis liberal” y que cristalizan en la crisis de 1873. La importancia de esta crisis radica en el hecho de que es la primera en la que se ponen en duda los supuestos básicos del modelo económico clásico. Este se basaba en un aumento estable de la rentabilidad empresarial acompañado de una reducción progresiva de los precios de los bienes. Dicha crisis manifiesta como este supuesto ya no resulta de aplicación y se generaliza en la escena pública un sentimiento de desilusión generalizada que configura la “cuestión social” como vértice de sentido de las modificaciones que acontecen en este periodo en las esferas tecnológica, política, de la organización empresarial y del conocimiento.

La crisis de 1873 es, en ocasiones, erróneamente denominada “larga depresión” (Bernstein 1956; Fels 1949) o “gran depresión” (Coppock 1961; Musson 1959; Rosenberg 1943). Dichas calificaciones parten de la suposición de que una bajada generalizada del nivel de precios se constituye como un síntoma manifiesto de depresión económica. Aunque puede suceder así, este no parece ser el caso. La crisis de 1873 parece presentar, más bien, un carácter estrictamente financiero en sus inicios:

La crisis en 1873 se expandió por todo el mundo y fue probablemente la peor del siglo XIX. Los inversores de Gran Bretaña y Europa hicieron enormes inversiones especulativas en los ferrocarriles de EE.UU. y América Latina así como en otros proyectos. El peor impacto se observó después de la guerra franco-prusiana en 1871, cuando Francia tuvo que pagar reparaciones de guerra a Alemania. Como consecuencia de esta situación, el boom especulativo en el mercado de bienes raíces austriaco y alemán se hizo patente. El estallido de la burbuja especulativa dio lugar a la caída de los mercados de valores de Viena, Amsterdam y Zurich, y obligó a los inversores europeos a deshacerse de sus inversiones en el extranjero. Lo que ejerció presión en los EE.UU. (Baran 2001:1079)

Sin duda, la caída de las bolsas de Viena, Amsterdam y Zurich presenta consecuencias económicas muy negativas. Sin embargo, este hecho por sí sólo no nos permite afirmar que nos encontramos ante una depresión. En primer lugar, debemos preguntarnos

¿quiénes son estos inversores? Los bancos europeos y estadounidenses con valores de empresas ferroviarias. Como apunta Rothbard:

Bien podría ser que el principal efecto del pánico de 1873 fuera, no iniciar una gran depresión, sino causar quiebras en aquellos bancos demasiado inflados y en los ferrocarriles que se habían desarrollado sobre la vasta marea de subvenciones del gobierno y la especulación bancaria. (Rothbard 2002:155)

Debemos recordar que entre 1854 y 1879 se construyen casi 14.000 kilómetros de nuevas vías de ferrocarril en Austria-Hungría (Austria 7.952 y Hungría 5.839) mientras que en Estados Unidos se acaba de inaugurar el primer ferrocarril transcontinental (1869) y ya está encargada a la *Northern Pacific Railway* la construcción de una segunda línea.

En este periodo, el proceso de innovación tecnológica aplicada al proceso productivo se acelera y orienta hacia los sectores de la energía, el transporte y las comunicaciones. El uso de la electricidad y el petróleo como nuevas formas de energía favorece el proceso de mecanización industrial y surgen movimientos ludistas de segunda generación en la Europa continental (los primeros surgieron en el Reino Unido entre 1811 y 1816). Por otra parte, en el sector del transporte, el ferrocarril sigue siendo el principal medio y contribuye, con su fuerte expansión, a ampliar aún más los mercados. En esta época también se inventan el aeroplano (en 1906 por Santos Dumont) y el automóvil (en 1886 por Karl Friedrich Benz) o se abren el canal de Suez (1869) y el de Panamá (1914). Finalmente, las telecomunicaciones sufren una auténtica revolución con la construcción de los primeros telégrafos, teléfonos y aparatos de radio.

Sin embargo, esta situación contrasta con las condiciones de vida de los obreros de las fábricas. Como hemos apuntado, con esta crisis se derrumban los supuestos de crecimiento continuo y de progresiva mejora de las condiciones de vida de la población y emerge un profundo malestar social. Tras el lujoso estilo de vida de la burguesía industrial se oculta una nueva clase, el proletariado urbano, compuesto por campesinos que han migrado del campo a la ciudad como consecuencia de la revolución agrícola y demográfica y que ahora trabajaban en las fábricas. El progresivo aumento de la población de las ciudades y las largas jornadas de trabajo con bajos salarios (aún así superiores a los del campo) generan insuficiencias materiales, que se ven agravadas con

la emergencia de un nuevo fenómeno que aparece a raíz de la crisis de 1873: el desempleo a gran escala.

Por otra parte, en el ámbito del consumo, también se hace patente el contraste entre el consumo burgués y el de dichos trabajadores. Como observa Ernst Engel (1895), se pueden diferenciar tres tipos de bienes atendiendo a su elasticidad: inferiores, normales o de lujo. Los primeros se caracterizan por una disminución relativa del gasto familiar destinado a ellos conforme aumenta la renta, mientras que en el caso de los terceros se produce el fenómeno contrario. Las diferencias existentes entre el consumo burgués, basado en bienes normales y de lujo, y el consumo de bienes inferiores de los obreros, contribuye a aumentar la percepción de diferencias sociales y genera un nuevo motivo de malestar en el seno de la clase obrera.

Por su parte, en la esfera política comienza a ponerse en cuestión el papel subsidiario del Estado en la economía y surgen algunos de los más destacados ideólogos del embrionario Estado social. Aquí es donde debe enmarcarse la llamada que hace Su Santidad el Papa León XIII en su encíclica *Rerum Novarum* a la concertación entre clases sociales bajo la dirección del Estado:

La Iglesia (...) quiere y solicita que los pensamientos y actividad de todas las clases sociales se unan y conspiren juntos para mejorar en cuanto sea posible la condición de los obreros; y piensa ella también que, dentro de los debidos límites en las soluciones y en su aplicación, el Estado mismo ha de dirigir a esta finalidad sus mismas leyes y toda su autoridad, pero con la debida justicia y moderación. (León XIII 1891:6-7)

Otro de los focos de este embrionario Estado social lo encontramos en las reformas que inicia Otto von Bismark en Alemania. El Canciller aprueba la puesta en marcha de sistemas de seguridad social estatales tales como la atención a la salud (1883), el seguro de accidentes laborales (1884) o el seguro de invalidez y las pensiones (1889) con la doble intención de debilitar a las organizaciones políticas socialistas y de aumentar la identificación de los ciudadanos con el nuevo Estado alemán. Por otra parte, en el Reino Unido el movimiento sindical logra que se apruebe el derecho de huelga y la implantación de un sistema nacional de sanidad pública (1875) y se funda la Sociedad Fabiana (1883). Posteriormente Edward Reynolds Pease, entonces secretario de la misma, afirma:

Los Ensayos Fabianos presentaban al socialismo como fundado no sobre las especulaciones de un filósofo alemán, sino sobre la natural evolución de la ciencia económica así como era enseñada por los profesores ingleses más acreditados; construían el edificio del socialismo sobre los fundamentos de las instituciones políticas y sociales vigentes entre nosotros; demostraban cómo el socialismo no era más que la siguiente fase del desarrollo de la sociedad, fase a su vez inevitable dados los cambios subsiguientes a la revolución industrial del siglo XVIII. (Pease 1916:55-56)

También en los Estados Unidos, y tras la guerra civil, se acelera el desarrollo industrial y la “cuestión social” se instala en el centro del debate político. Esta adquiere tal relevancia que el 22 de abril de 1886 el Presidente Cleveland dirige por primera vez en la historia de este país un mensaje a la Nación específicamente centrado sobre este asunto.

¿Debe el Estado mantener un papel subsidiario en la esfera económica como se defiende durante el paréntesis liberal? La respuesta, como acabamos de ver, comienza a inclinarse hacia el no. En el periodo precedente, la legitimidad del Estado se apoya en el bienestar general o incluso la felicidad de los ciudadanos. A raíz de la crisis de 1873 se pone en entredicho que dicho bienestar general pueda alcanzarse sin una actuación directa del Estado en economía. Se generaliza la idea de que el Estado debe tener entre sus funciones la de intervenir en la esfera económica para garantizarlo. Sin embargo, esta intervención requiere, tanto la presencia de más funcionarios especialistas, como un aumento del esfuerzo fiscal. De este modo, el embrión del Estado social genera una aceleración de los procesos de burocratización y complejización estatal que desemboca en un retorno parcial al particularismo normativo previo a al periodo de las revoluciones liberales.

En el ámbito laboral, por su parte, también comienzan a observarse modificaciones tendentes a un aumento de la burocratización debido al incipiente proceso de sindicación de la mano de obra. Esta situación fuerza la instauración de mecanismos de negociación colectiva donde los agentes implicados no son ya los empresarios y trabajadores a título individual, sino grandes organizaciones sindicales por una parte y corporaciones empresariales por otra.

Como podemos observar, tanto los sindicatos como el Estado tienden, cada vez más, a ser organizaciones burocráticas altamente complejas. Y el ámbito empresarial no resulta ajeno a tal proceso. El surgimiento de las primeras grandes corporaciones privadas

supone un profundo cambio en la esfera de la organización empresarial que parece apuntar hacia un proceso de progresiva concentración. Además, esta segunda ola industrializadora permite que los nuevos Estados fabriles se constituyan como potencias económicas de primer orden. En este sentido, por ejemplo, Alemania se establece como primer país industrial del mundo en el año 1914. La razón puede encontrarse en dos factores. Por una parte, en un aumento de la eficiencia de las inversiones debido a la aplicación de las últimas innovaciones tecnológicas sin necesidad de sufragar los costes de las tecnologías intermedias. Por otra, en la política industrial orientada a establecer grandes conglomerados empresariales. En el caso concreto de Alemania, se denominan *Konzerne* (corporaciones) y son grupos regionales de empresas especializados, en un primer momento, en los sectores del acero, el carbón, la minería, la ingeniería y la construcción naval, que disponen de sus propias empresas comercializadoras y que también mantienen estrechas relaciones con los principales bancos del país.

Por otra parte, las empresas también deben ser más eficientes y racionalizar sus procesos internos ante la amenaza que supone este proceso de concentración empresarial y la progresiva expansión de los mercados auspiciada por las mejoras en la red de transportes. Para lograrlo proceden a reclutar expertos que compartimentan y burocratizan su funcionamiento al tiempo que organizan la esfera de la propiedad mediante el sistema de acciones. Esta separación entre la propiedad y la gestión genera dos nuevas figuras: por una parte, nos encontramos con el capitán de la industria, que dirige inversiones y está fundamentalmente interesado en el beneficio financiero derivado de aumentos en el valor de estas; y, por otra, con el gerente de empresa, que supervisa a los técnicos encargados de aplicar el conocimiento técnico y organizacional necesario para un correcto funcionamiento de la firma. En los sindicatos también encontramos un proceso similar ya que aquellos trabajadores con mayores habilidades negociadoras ascienden hasta ocupar sus órganos de dirección.

De este modo, el modelo empresarial sobre el que se basan las reflexiones teóricas sobre las organizaciones de los autores de la escuela clásica de Economía y los pioneros y fundadores de la Sociología comienza a derrumbarse debido a modificaciones que acontecen, tanto en la estructura productiva, como en la esfera política. El modelo de empresa embrionaria agoniza debido a los procesos de concentración del capital, sindicación de la mano de obra, separación de los ámbitos de propiedad y gestión y burocratización. Asistimos al nacimiento de una nueva forma corporativa denominada

“empresa en transición” que, del mismo modo que la forma “embrionaria” en el periodo precedente, se constituye como la referencia fundamental de las reflexiones teóricas sobre las organizaciones que llevan a cabo los autores de la escuela neoclásica, austriaca y marxista en Economía y los institucionalizadores en Sociología.

La gran cantidad de excepciones a la libertad económica que legitiman la intervención del Estado en el mercado supone la negación de los principios básicos de libertad económica y propiedad privada que, según la escuela clásica de Economía, debían garantizar el progreso material de trabajadores y empresarios como requisito previo para lograr el bienestar general de la población. A esta situación se añade, en el ámbito de la teoría económica, la retractación que lleva a cabo Stuart Mill respecto a la doctrina del fondo fijo de salarios. Dicha tesis legitima, en el ámbito teórico, la acción de los sindicatos orientada a obtener aumentos de sueldo para los trabajadores. Esta retractación tiene como antecedente la publicación por parte de W.T. Thornton (1869) de un texto donde este autor sostiene que los empresarios disponen de una cierta cantidad de dinero para cubrir gastos pero que esto no supone necesariamente que el fondo de salarios sea fijo. Según Thornton, el empresario puede destinar más o menos dinero a su familia o a sí mismo detrayéndolo de la partida destinada a los sueldos. Stuart Mill hace suya esta teoría y, en una reseña que redacta sobre el texto de Thornton, afirma que:

La doctrina que hasta ahora habían enseñado todos o casi todos los economistas (incluso yo mismo), que negaba la posibilidad de que los sindicatos obreros pudiesen hacer subir los salarios (...) carece de fundamento científico y tiene que desecharse. La justicia o la injusticia de la actuación de los sindicatos se convierte en una simple cuestión de prudencia y derechos sociales, ninguno de los cuales se decide por necesidades inflexibles de economía política. (Stuart Mill [1869] 1967:646)

Aunque en 1871 Stuart Mill se desdice de esta retractación con motivo de la publicación de la última edición de sus *Principios de economía política*, esta supone el punto y final de la doctrina defendida por los autores de la escuela clásica de Economía.

Como podemos comprobar, las modificaciones que se producen en las esferas tecnológica, política y de la organización empresarial allanan el camino a cambios en la esfera del pensamiento económico y sociológico. En Economía, tras el fin de la escuela clásica, emergen tres familias teóricas: la corriente principal, encarnada en la escuela neoclásica, el marxismo y la escuela austriaca; mientras que, en Sociología la

generación de los institucionalizadores sustituye a la de los fundadores. Lo que caracteriza a la mayor parte de estos autores, tanto en Economía como en Sociología, es su interés por buscar respuestas la cuestión social.

En este sentido, el énfasis puesto en la búsqueda del equilibrio del sistema económico por parte de la escuela neoclásica puede comprenderse como una respuesta al creciente malestar social. Esta escuela formula modelos basados en este concepto donde, aunque encontremos periodos transitorios de inestabilidad, con el tiempo se restablece una situación normal de mercado. Esta idea resulta heredera de algunas de las intuiciones de la escuela clásica de Economía como, por ejemplo, la diferencia entre equilibrio estático y dinámico de Adam Smith, la tendencia a una distribución eficiente de la producción a nivel mundial debido al equilibrio de la balanza de pagos de David Ricardo o el equilibrio entre población y recursos a través de las crisis que propugnaba Robert Malthus. Otro concepto clásico que hereda la escuela neoclásica, si bien actualizado, es la teoría del valor-trabajo para la determinación del valor de los bienes. Según esta, el valor de un determinado bien procede de la cantidad de trabajo necesaria para producirlo. La escuela neoclásica, mantiene esta visión pero la completa con el concepto de utilidad marginal. Este supone la introducción de la demanda como factor codeterminante del valor. La sintaxis gráfica de tal confluencia entre valor-trabajo y utilidad marginal son las curvas de oferta y demanda que debemos a Alfred Marshall. Aunque sólo sea por el mantenimiento de estos dos principios resulta acertado denominar como “neo-clásica” a esta escuela de pensamiento económico.

Otra posibilidad de enfrentarse al final del pensamiento económico clásico consiste en partir de su total refutación para establecer unas nuevas bases. Este es el camino que emprenden los autores de la escuela austriaca. Si atendemos, por ejemplo a la determinación del valor de los bienes, observamos como la teoría del valor-trabajo se desecha por completo y es sustituida por el principio de utilidad marginal. Es decir, el valor de los bienes procede exclusivamente de su valor subjetivo, de la demanda:

El valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición del bien en cuestión. (...) Y así, no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande. (Menger 1871:105)

El segundo concepto procedente de la escuela clásica de Economía que también rechazan la mayor parte de los autores austriacos es el de equilibrio de mercado. Para estos, como indica Sarjanovic (1989), el mercado nunca alcanza dicha situación hipotética. El mercado es, antes que nada, un proceso.

La tercera de las opciones teóricas frente al derrumbe de la escuela clásica consiste en aceptar sus postulados y llevarlos hasta sus últimas consecuencias. Este es el camino seguido por Marx. Frente a la escuela neoclásica y austriaca, este autor establece un nuevo corpus teórico omnicomprendivo que abarca la Filosofía, la Política, la Sociología y, por supuesto, la Economía. En la esfera del pensamiento económico, Marx desarrolla el principio clásico del valor-trabajo para construir su concepto de plusvalía. Esta procede del beneficio que obtiene el capitalista con la venta de mercancías en el mercado al producirse un diferencial entre el salario pagado al obrero y el coste de producción. Tal diferencia constituye la “plus-valía”, el valor añadido, que incorpora el trabajador mediante su fuerza de trabajo y que no le es retribuida. Como podemos ver, se trata de un razonamiento que bien podría firmar el propio David Ricardo. Con respecto al concepto de equilibrio, Marx resulta particularmente original dentro del pensamiento económico, aunque no tanto filosófico. Marx, un joven hegeliano de izquierdas, incorpora el esquema dialéctico de su maestro al pensamiento económico y desecha la visión sistémica tendente al equilibrio.

Marx no sólo es un economista clásico, también es uno de los fundadores de la Sociología. Aunque este capítulo analiza las relaciones entre las distintas escuelas de pensamiento económico del periodo y los institucionalizadores de la Sociología, parece conveniente que las aportaciones de este autor sean analizadas aquí, y no en el primer capítulo, por dos razones. En primer lugar, debido a la relevancia que su pensamiento adquiere en este periodo. No debemos olvidar que, por una parte, influye en numerosos movimientos políticos del momento; y que, por otra, es precisamente ahora cuando se produce la revolución soviética. Además, la inclusión del pensamiento Marxista en este capítulo también nos permite incluir aportaciones de autores que se basan formalmente en su obra, pero que, además, pretenden plasmar sus supuestos teóricos en decisiones políticas concretas. En segundo lugar, la obra de Marx resulta particularmente tardía con respecto, tanto a la de otros autores de la escuela clásica de Economía, como a la de los fundadores de la Sociología. En este sentido, Marx nace en 1818; mucho después que otros fundadores como Henri de Saint-Simon (1760), Quetelet (1796), Auguste Comte

(1798) o Alexis de Tocqueville (1805); aunque no que Herbert Spencer (1820). Con respecto a los autores de la escuela clásica de Economía: Adam Smith nace en 1723, Thomas Malthus 1766, David Ricardo 1772, o John Stuart Mill 1806. De este modo, podemos considerar a Marx como el último de los economistas clásicos y uno de los fundadores de la Sociología (junto con Herbert Spencer).

En el capítulo anterior hemos mostrado como se producía una escisión entre los fundadores de la Sociología herederos de la perspectiva británica y los de la Europa continental. En este periodo asistimos a una situación similar. Por una parte, los herederos del pensamiento británico entre los institucionalizadores de la Sociología son incluidos en la categoría más amplia de “anglosajones” debido a la importancia que adquiere la Sociología estadounidense. Por otra, la Sociología continental se divide entre la corriente francesa y la alemana. En el capítulo anterior nos hemos referido fundamentalmente a la corriente francesa. En este, sin embargo, las aportaciones a la Sociología procedentes del ámbito cultural germano resultan fundamentales y, además, presentan particularidades que la diferencian de la francesa.

La generación de los institucionalizadores en Sociología es la de la definitiva consolidación de esta como Ciencia gracias, entre otros factores, a su incorporación a la Universidad. Este es el momento en el que, como afirma Lamo de Espinosa (2001:31), los institucionalizadores “llevan la sociología, hasta entonces un producto académicamente exótico, a la universidad para hacer de ella una disciplina legitimada y aceptada”. En este periodo también se crea el primer Departamento de Sociología en la Universidad de Chicago (1895) y todos los sociólogos a los que nos vamos a referir son profesores de Universidad.

De este modo, podemos establecer tres ámbitos principales de pensamiento sociológico: anglosajón, francés y alemán. En el primero, destacan las aportaciones de los autores de la primera Escuela de Chicago (Albion Small, W I Thomas, Robert Park y Anthony Burgess). Su trabajo puede considerarse heredero tanto del pensamiento de Herbert Spencer como de la filosofía pragmatista norteamericana. En el ámbito francés, por encima de todos los demás autores, destaca la obra de Emile Durkheim (a la sazón, nombrado primer catedrático de Sociología en Francia en la Sorbona en 1910). Este autor considera que la Sociología es una ciencia “casi exclusivamente francesa, ya que sus orígenes habían de buscarse en Montesquieu y, sobre todo, en Saint-Simón y

Comte” (Durkheim citado en Rodríguez Zúñiga 1991:200). Finalmente, en la Sociología alemana nos encontramos con la obra de Max Weber, Georg Simmel o Ferdinand Tönnies (nombrado primer Presidente de la Asociación Alemana de Sociología en 1909). Las raíces de este pensamiento no hay que buscarlas en la propia Sociología sino en autores tan dispares como Marx (influye en Weber y Tönnies), Nietzsche (que influye en Weber pero que Tönnies desprecia), Hobbes, Hegel y Spinoza (que influyen en Tönnies) o Dilthey y Heinrich Rickert (que influyen en Simmel). Como podemos comprobar, en todos los casos las influencias de los autores englobados en estos tres ámbitos remiten a su propia esfera cultural más que a la Sociología como tal.

Del estudio de las confluencias teóricas de sociólogos y economistas de este periodo en cada uno de estos tres ámbitos puede deducirse que nos encontramos ante un momento crítico en el desarrollo de las Ciencias Sociales. En esta época resulta más fácil encontrar similitudes entre economistas y sociólogos de un mismo ámbito cultural que entre economistas por un lado y sociólogos por otro. Esta situación deriva de las tres diferentes concepciones epistemológicas que cristalizan en este momento respecto a las Ciencias Sociales: en el ámbito francés y anglosajón se prima la consideración sistémica de su objeto de estudio (bien es cierto que más en el primero que en el segundo), en el alemán se hace hincapié en que nos encontramos ante procesos y en el marxismo se opta por destacar el elemento dialéctico.

En los epígrafes siguientes mostramos las relaciones existentes entre la escuela neoclásica de Economía y los institucionalizadores en Sociología (2.2); analizamos la doble condición de Marx y los teóricos revolucionarios soviéticos como sociólogos y economistas (2.3); y concluimos atendiendo a la relación que puede establecerse entre la escuela austriaca de Economía y los institucionalizadores alemanes de la Sociología (2.4). Estas relaciones quedan resumidas en el cuadro 6.

Cuadro 6: Relación entre la doctrina económica de la escuela neoclásica y austriaca con los institucionalizadores de la Sociología y de Marx.

Ámbito cultural.	Economía.			Sociología.
				Institucionalizadores
Anglosajón.	Revolución marginalista.	Escuela neoclásica.	Escuela de Cambridge. William Jevons y Alfred Marshall.	Escuela de Chicago. Albion Small, W I Thomas, Robert Park y Anthony Burgess.
Francés.			Escuela de Lausana. Léon Walras y Vilfredo Pareto.	Emile Durkheim.
Alemán.		Escuela austriaca.	Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser.	Max Weber y Georg Simmel.
	Marx y los teóricos marxistas soviéticos (Lenin y Trotsky).			

2.2 Relación de la escuela neoclásica de Economía con los institucionalizadores en Sociología.

2.2.1 Introducción.

Suele considerarse que los tres principales focos intelectuales de la escuela neoclásica de Economía son la escuela inglesa de Cambridge (William Jevons y Alfred Marshall), la escuela francesa de Lausana (Léon Walras y Vilfredo Pareto) y la escuela austriaca (Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser). Nosotros, sin embargo, nos inclinamos por considerar que esta última presenta una identidad propia.

Esta taxonomía lleva a confundir dos conceptos que, si bien relacionados, no son sinónimos: revolución marginalista y economía neoclásica. La primera consiste en una modificación de la teoría económica que postula que el valor de los bienes no procede exclusivamente de los costes de producción (teoría del valor-trabajo) como defiende la escuela clásica, sino de la demanda (en conjunción, o no, con la oferta). Aquí podemos encontrar dos posiciones: la perspectiva pura que defiende que el valor proviene exclusivamente de la “utilidad marginal” (Menger, Böhm-Bawerk, Wieser y Jevons) y la perspectiva bicondicionada que considera que se combinan oferta y demanda (Marshall, Walras y Pareto).

La escuela neoclásica, por su parte, modifica en tres aspectos la teoría económica clásica: defiende la perspectiva bicondicionada del valor de los bienes, desarrolla el concepto de equilibrio y apuesta por las matemáticas como metodología. Frente a esta

posición, la escuela austriaca defiende la perspectiva pura de determinación del valor de los bienes, impugna el concepto de equilibrio y rechaza las matemáticas como herramienta de estudio. Por lo tanto, podemos afirmar que la revolución marginalista incluye tanto a la escuela neoclásica como a la austriaca, pero ambas presentan diferencias tan sustanciales que no se les puede considerar pertenecientes a una misma doctrina. Nos encontramos, pues, ante dos paradigmas económicos distintos por lo que la relación entre la escuela austriaca de Economía y los institucionalizadores de la Sociología será tratada en un epígrafe propio.

La Economía neoclásica incluye las aportaciones de la escuela de Cambridge y de Lausana. En la primera destacan los trabajos de Alfred Marshall y William Jevons, aunque la inclusión de este último puede estar sujeta a controversia dado que no comparte la visión bicondicionada del valor. Como posteriormente afirma Joan Robinson (graduada en Cambridge en 1925):

Cuando llegué a Cambridge los Principes de Marshall eran la Biblia, y conocíamos muy poco más allá de él. Jevons, Cournot, inclusive Ricardo, eran nombres de pie de página. Escuchábamos hablar de la Ley de Pareto (...) La economía era Marshall. (Joan Robinson citado en Cachanosky 1984:1)

Por su parte, la Escuela de Lausana, pese a estar en territorio Suizo, puede considerarse dentro del ámbito de influencia francés, tanto por el lugar de nacimiento de sus dos figuras más destacadas (Walras y Pareto), como por el hecho de ser un cantón francófono. Por cierto que la relación entre estos dos autores no es muy conocida dentro de la Sociología y, por ejemplo, pasa inadvertido que Pareto asume la cátedra de Walras a propuesta de este en 1893 y que está desempeñando esta labor cuando publica en 1916 su *Tratado de sociología general* ([1916] 1935).

En este periodo también nos encontramos con las aportaciones procedentes de los institucionalizadores de la Sociología del ámbito cultural anglosajón. Entre ellas destacan las de autores inscritos en la primera generación de la escuela de Chicago como Albion Small, W. I. Thomas, Robert Park y Anthony Burgess. Por otra parte, en el ámbito cultural francés, sobresalen los trabajos de Emile Durkheim.

Del mismo modo que en el capítulo precedente, consideramos que los trabajos de estos autores en Economía y Sociología pueden ser agrupados en dos ámbitos distintos: por una parte, en el ámbito anglosajón, relacionamos las aportaciones procedentes de los

autores de la primera generación de la escuela de Chicago con las de la escuela económica de Cambridge; y, por otra, en el francés, vinculamos la doctrina defendida por los economistas de la escuela de Lausana con la obra sociológica de Emile Durkheim.

2.2.2 Teleología.

Tanto la escuela neoclásica de Economía como los institucionalizadores de la Sociología relacionados con ella, una vez establecido el campo de ambas Ciencias, destacan por un interés técnico muy concreto: enfrentarse a la cuestión social. Sin embargo, podemos diferenciar dos ámbitos y actitudes. Mientras los autores franceses defienden una acción política global, los anglosajones se inclinan por una estrategia basada en pequeñas reformas progresivas. En este sentido, Walras, desde la escuela de Lausana considera que:

La mejora y perfeccionamiento de nuestro actual estado social, es decir, la extinción de la pobreza, la imposición de impuestos, y la organización definitiva del trabajo y la propiedad, implica el conocimiento teórico de las condiciones económicas normales de una sociedad ideal, y, en general, el estudio racional de todas las condiciones sociales, civiles, políticos, etc. (Walras citado en Jolink 1996:30)

Para Walras, la reforma económica de la sociedad y la solución de los problemas sociales exige un enfoque científico que contemple las posibles alternativas globales de la acción política. Así, el interés práctico de comprensión resulta un paso previo necesario pero subsidiario a la reforma social global: “la misma instalación de un régimen industrial y comercial reclama la solución de la cuestión social” (Walras citado en Jolink 1996:155).

En el caso de Pareto puede parecer que no es así dado que al comienzo de su *Manual de economía política* afirma que no pretende prescribir medidas para procurar la felicidad o el bienestar humano sino que su objetivo “en este caso es sólo científico: conocer, saber, y nada más” (1919:3). No obstante, su práctica personal le desmiente ya que, tras sus fallidos intentos de entrar en política como diputado en 1880 y en 1882, apoya el fascismo italiano de Mussolini. Por cierto que ambos son amigos desde que entre 1902 y 1904 este último asiste a sus clases en Suiza. En 1922, ya con Mussolini en el poder, acepta el cargo de representante de Italia en la Comisión de Reducción de Armamentos de la Liga de Naciones y un año después es nombrado Senador. También en 1923, como

señala Borkenau (1936:18), escribe dos artículos en el periódico *Gerarchia* donde expresa su simpatía por el fascismo.

Durkheim (1893, Prefacio a la segunda edición; 1897:222-223), en este sentido, y pese al esfuerzo que realiza por mantener una postura presuntamente “objetiva”, coincide con los autores de la escuela de Lausana en otorgar prioridad al interés técnico al defender que la solución a la cuestión social, que identifica con los problemas derivados de una excesiva división del trabajo, debe basarse en la presencia política generalizada de grupos profesionales intermedios. Esta solución, que puede considerarse como corporativista, concuerda, a grandes rasgos, con la deriva fascista de Pareto.

Los autores anglosajones, sin embargo, pese a coincidir con los franceses en la prioridad del interés técnico, no abogan por llevar a cabo actuaciones políticas globales sino por una estrategia de reformas parciales. Respecto a la prioridad de la cuestión social en el análisis económico, Marshall resulta particularmente explícito al afirmar que se han producido muchos avances sociales; sin embargo,

Este progreso ha supuesto más que nada otorgar un interés práctico a la pregunta sobre si es realmente imposible que todas las personas comiencen en el mundo con una oportunidad justa de disfrutar una vida culta, libre de los sufrimientos de la pobreza y de las influencias paralizantes de un excesivo trabajo mecánico; y esta pregunta se está poniendo de relieve debido a la creciente preocupación del momento. (Marshall [1890] 1920:7)

Como podemos comprobar, el principal interés de la Ciencia económica en el ámbito anglosajón también se centra en responder a la cuestión social; relegando el interés práctico de comprensión a un papel necesario pero subsidiario. Las conclusiones teóricas a las que puede llegar el pensamiento económico se configuran como herramientas orientadas a la resolución de problemas sociales.

Al mismo tiempo, en el campo sociológico, los autores de la primera generación de la escuela de Chicago son testigos de un acelerado proceso de crecimiento demográfico y urbanístico que amenaza con generar problemas sociales a una escala nunca antes conocida por lo que proceden de un modo similar. Autores como W. I. Thomas (1923; 1928; Thomas y Znaniecki [1918-1920] 2004) y Robert Park (1922; [1925] 1999) orientan sus investigaciones hacia la solución de problemas sociales y proponen reformas sociales parciales. Este interés técnico puede provenir tanto de la fuerte presencia de valores religiosos en su formación, como de la influencia que ejerce en su

pensamiento la Filosofía pragmatista. Debemos recordar que, por una parte, Park se educa en la Universidad de Michigan con John Dewey y en la de Harvard con William James; y que, por otra, el “Teorema de Thomas” supone una traducción a la Sociología de la Filosofía pragmatista norteamericana.

Como acabamos de ver, tanto los autores anglosajones como los franceses otorgan al interés práctico de comprensión un papel secundario frente a los acuciantes problemas derivados de la cuestión social. Sin embargo, esta situación no nos debe llevar a concluir que en este periodo se descuidan las cuestiones relativas a la construcción de categorías o al desarrollo de procedimientos operativos propios, tanto de la Sociología, como de la Economía. En el ámbito del interés práctico de comprensión se inicia un proceso de construcción de conceptos propios de cada Ciencia que deviene en un progresivo distanciamiento entre ambas esferas de conocimiento. En realidad, asistimos al momento fundacional del lenguaje tanto de los economistas como de los sociólogos y el elemento fundamental que les diferencia son las instituciones. Mientras que los institucionalizadores de la Sociología las consideran como un objeto central del estudio de su disciplina, los economistas neoclásicos las tratan como variables exógenas a sus modelos.

2.2.3 Epistemología.

En el ámbito epistemológico estos autores coinciden en la construcción de categorías y el uso de procedimientos basados en los modelos de las Ciencias Físico-Naturales. Esta situación es consecuencia, tanto de la búsqueda de legitimidad derivada de su mayor prestigio académico, como de la alianza establecida con el Estado ya que este último exige respuestas mensurables con las que poder legitimar sus decisiones. Tanto anglosajones como franceses tienden a proceder mediante reglas hipotético-deductivas, valerse de metáforas procedentes de las Ciencias Físico-Naturales e introducir el concepto de equilibrio. Sin embargo, en cada ámbito se hace de un modo particular.

En el ámbito anglosajón, las reglas hipotético-deductivas de la escuela de Cambridge, se entienden, coherentemente con la tradición británica, como necesarias pero no suficientes ya que también se debe acudir a la experiencia. En este sentido, Jevons (1888:37) afirma que “la ciencia deductiva de la economía debe verificarse por la ciencia empírica pura de la estadística”; mientras que Marshall (1920:449), en esta

misma línea, considera que “los largos procedimientos deductivos son únicamente aplicables a casos de laboratorio. (...) necesitan ser completados por la experiencia”.

Aunque ambos autores se muestran de acuerdo en un uso moderado de las reglas hipotético-deductivas, discrepan a la hora de optar por una metáfora. Por una parte, Jevons (1888:7) considera que la nueva teoría económica mantiene una “estrecha analogía con la ciencia de la mecánica Estadística, y las leyes del intercambio tienden a parecerse a las leyes del equilibrio de una palanca”. No obstante, para definir la Sociología adopta la definición biologicista Spenceriana al considerar dicha Ciencia como la “de la evolución de las relaciones sociales” (Jevons 1888:36). Por su parte, Marshall, sin desechar la perspectiva mecanicista, relega esta a los casos más simples (1920:188) y se inclina por valerse de la metáfora química (1920:449) y, muy especialmente, por la perspectiva Darwinista. En este sentido, afirma que “los economistas tienen mucho que aprender de las experiencias recientes de la biología: y el profundo análisis de Darwin de la cuestión arroja gran luz sobre las dificultades que se nos presentan” (Marshall 1920:37).

También en el ámbito anglosajón, la primera generación de la escuela de Chicago coincide con Jevons en el uso de la metáfora biologicista para definir la Sociología. Esta situación puede deberse a la influencia que la obra de Spencer ejerce en todo este ámbito ya que:

Durante las tres décadas que siguieron a la Guerra Civil era imposible estar presente en algún campo del trabajo intelectual sin dominar a Spencer. Prácticamente todo pensador filosófico americano de primera o segunda fila (...) tenía que contar con Spencer en algún momento. Tuvo una influencia vital sobre la mayor parte de los fundadores de la sociología americana, especialmente Ward, Cooley, Giddins, Small, y Sumner. (Hofstadter 1969:33)

Sin embargo, la metáfora biologicista no solo influye en la primera generación de la escuela de Chicago de la mano de Spencer. Así, como señala Gaziano (1996), Robert E. Park también introduce en Sociología el término “ecología” extrayéndolo de la obra del botánico Eugen Warming.

Como hemos visto previamente, Marshall establece como determinantes del valor tanto el coste de producción como la utilidad marginal. De este modo, la formación de los precios en cada mercado resulta de la confluencia (punto de equilibrio) entre la oferta, determinada por los costes de producción, y la demanda, determinada por la utilidad

marginal. Este concepto de equilibrio también se encuentra entre los institucionalizadores de la Sociología estadounidenses y es aplicado, no a grandes unidades macrosociales como la sociedad en su conjunto, sino a agregados mesosociales como una ciudad (Por ejemplo: Park, Burgess y McKenzie [1925] 1999) o un colectivo específico de personas (Por ejemplo: Park 1922; Park 1999; Thomas 1923; Thomas 1928; Thomas y Znaniecki [1918-1920] 2004). En este sentido, Robert E. Park afirma, refiriéndose a las ciudades, que un estado de equilibrio inestable supone una situación de crisis permanente:

Las ciudades, las grandes en particular, se encuentran en un estado de equilibrio inestable. De ahí deriva que los inmensos agregados, ocasionales y mutables, que constituyen nuestra población urbana, se encuentren en continua agitación, barridos por cada nuevo viento doctrinal, sujetos a constantes alarmas; y en consecuencia, la comunidad está en una situación de crisis permanente. (Park [1925] 1999:65)

No debemos olvidar que este autor, junto a Roderick E. McKenzie y Ernest W. Burgess, desarrolla una teoría de la ecología urbana (Park et als. [1925] 1999) y establece un programa de investigación urbana en el Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago.

Otra característica destacada de la epistemología de la escuela de Cambridge que se introduce en el pensamiento económico, junto con el concepto de equilibrio, es la clausula *ceteris paribus*. El análisis de Marshall del equilibrio parcial asume que la situación en el resto del sistema se mantiene constante:

El elemento tiempo es la principal causa de aquellas dificultades que en las investigaciones económicas hacen necesario que el hombre, con sus facultades limitadas, vaya avanzando paso a paso, dividiendo una cuestión compleja en diversas partes, estudiando sólo una de estas a un tiempo y combinando finalmente las soluciones parciales en una solución más o menos completa de todo el problema. Al dividirla, segrega aquellas causas perturbadoras dejándolas, por el momento, en una especie de Depósito que podría denominarse Ceteris Paribus. El estudio de algún grupo de tendencias se aísla mediante el supuesto de que las demás cosas permanecen iguales: no se niega la existencia de otras tendencias, pero se deja a un lado por el momento el efecto perturbador. Cuanto más se reduce el tema, por lo tanto, más exactamente puede manejarse: pero también menos se corresponde con la vida real. (Marshall 1890:213-214)

Un antecedente del uso de esta clausula en el pensamiento económico británico pueden encontrarse en la obra de William Petty ([1662] 1986) *Tratado de Impuestos y Contribuciones*. Sin embargo, dichas referencias presentan un carácter ocasional.

Dentro de este ámbito epistemológico, uno de los rasgos que mejor diferencia a los pensadores anglosajones de los franceses es su posición ante la multidisciplinariedad. Los primeros, como Marshall, consideran que la Ciencia económica por sí misma no puede resolver la cuestión social:

La pregunta no puede ser completamente respondida desde la ciencia económica. La respuesta depende en parte de la capacidad moral y política de la naturaleza humana y en esos aspectos el economista no dispone de medios especiales de información: debe hacer como otros y conjeturar lo mejor que pueda. Sin embargo, la respuesta también depende en gran medida de los hechos y conclusiones que están dentro del ámbito de estudio de la economía; y esto es lo que otorga a los estudios económicos su interés y dirección más elevados. (Marshall 1920:8)

Una apuesta por la multidisciplinariedad que es plenamente compartida por la primera generación de la escuela de Chicago y defendida por autores como Albion Small:

Los sociólogos son conscientes de que el destino de todas las ciencias sociales célibes es la esterilidad. La fertilización cruzada de las ciencias sociales se produce a pesar de aquellos programas más obstinados en no mantener relaciones sexuales. La relación de las ciencias sociales con otras ciencias debe ser premeditada, y lograr que la política de aislamiento tenga mala reputación. Una ciencia objetiva de la economía sin una sociología objetiva es tan imposible como la gramática sin el lenguaje. (Small [1907] 2001:5)

Por su parte, las reflexiones epistemológicas procedentes del ámbito francés, coinciden en el uso de reglas hipotético-deductivas pero, al igual que Jevons, se inclinan por recurrir a la metáfora mecanicista. En este sentido, Walras afirma: “Supondremos un mercado perfectamente organizado desde el punto de vista de la competencia, de igual forma que en la mecánica pura se supone que las máquinas se encuentran libres de rozamientos” (Walras citado en Monsalve 2010:7). Este tipo de definiciones mecanicistas predominan en la obra de este autor. Pero no debemos suponer que la metáfora organicista le resulta del todo ajena ya que no son escasas sus referencias al concepto de “selección natural”. Su discípulo Vilfredo Pareto (1919:7) considera, en esta misma línea, que “no puede haber excepciones a las leyes económicas y sociológicas, de la misma manera que no puede haberlas a otras leyes científicas”. Lo que no significa que todos los fenómenos que encontramos en la realidad se ajusten perfectamente a estas leyes. Por lo que debemos diferenciar entre Economía pura y aplicada: “la primera es una figura donde sólo están las líneas principales, a las que la segunda añade detalles. Estas dos partes de la economía son similares a las dos partes de

la mecánica: la mecánica racional y mecánica aplicada” (Pareto 1919:143). Como podemos comprobar, Pareto también se remite explícitamente a la metáfora mecanicista.

Por su parte, Durkheim, se decanta por el uso de metáforas biologicistas. Un ejemplo paradigmático remite a su identificación de la sociedad con un “organismo social”:

Se demostrará no que tal acontecimiento debilita efectivamente el organismo social, sino que debe producir dicho efecto. Para lo cual se hará ver que no puede dejar de tener tal o cual consecuencia que se juzga molesta para la sociedad y, con esa base, se declarará mórbida. (Durkheim [1895] 1997:99)

El concepto de equilibrio constituye una de las aportaciones epistemológicas más destacadas de la escuela neoclásica. Sin embargo, se considera desde dos perspectivas diferentes: por una parte nos encontramos con el ya referido “equilibrio parcial” de Marshall (de un mercado concreto) y por otra con el “equilibrio general” walrasiano. Walras considera que para determinar el equilibrio general de una economía, entendida esta como un sistema, se debe atender a todos los equilibrios parciales de los diferentes mercados. Para que esto suceda, presupone la existencia de un subastador hipotético que no consume tiempo en la obtención de la información pertinente de todos los mercados al tiempo que afirma que el punto de equilibrio de cada uno de ellos depende de lo que suceda en todos los demás. Así, las modificaciones acaecidas en el sistema económico no pueden proceder de variables endógenas sino que su origen debe ser exógeno. Es decir, nos encontramos ante un modelo de sistema económico cerrado. Además, el equilibrio Walrasiano presenta características ergódicas. Si se introducen variaciones procedentes de la influencia de una variable exógena se impulsa un proceso convergencia hacia una nueva situación de equilibrio mediante el mecanismo de ajuste del subastador.

Esta misma concepción del equilibrio de perfil walrasiano es la que traslada su discípulo Pareto del pensamiento económico al sociológico. El antecedente más claro del interés de Pareto por este concepto lo encontramos en la tesis que presenta en 1870 para obtener su título de ingeniero por la Universidad Politécnica de Turín: *Principios fundamentales de la teoría de la elasticidad de los cuerpos sólidos e investigación sobre la integración de las ecuaciones diferenciales que definen el equilibrio*. Para este autor, el equilibrio económico “se produce en los puntos de intersección de la línea de equilibrio de los gustos y de la línea de equilibrio de los obstáculos” (Pareto 1919:186)

y se caracteriza porque “los miembros de una colectividad gozan (...) del máximo de ophelimity” (Ibid:337). Por su parte, el equilibrio social también parte de la consideración de la sociedad como sistema:

Sea pequeño o grande el número de elementos considerados, suponemos que constituyen un sistema, que denominaremos sistema social, y procuramos estudiar (...) sus propiedades (...). Cuando hablamos de sistema social, consideramos este sistema tanto en un momento como en las sucesivas transformaciones. (Pareto [1920] 1978:415)

Una vez que se considera la sociedad como un sistema, se puede proceder a estudiar su equilibrio y así Pareto ([1920] 1978:180) afirma que: “Nuestro objetivo será estudiar el equilibrio social”. Sin este, no es posible la sociedad. Pero para lograrlo se debe favorecer una movilidad que asegure el ascenso de los mejor dotados. Esta situación evita el conflicto, al tiempo que favorece el cambio, ya que garantiza la circulación de ideas. Según esta doctrina, en una sociedad los subsistemas sociales tienden a autoregularse del mismo modo que los mercados parciales de bienes tienden al equilibrio general. La diferencia fundamental que existe entre la doctrina del equilibrio parcial defendida por los autores de la escuela de Cambridge y la del equilibrio general que propugnan los economistas de Lausana consiste, precisamente, en que los primeros introducen la clausula *ceteris paribus* (Marshall) mientras que los segundos prefieren centrarse en el principio de mutua dependencia sistémica (Walras y Pareto).

Antes hemos hecho alusión a como, en el ámbito epistemológico, uno de los rasgos que mejor diferencia el ámbito francés del anglosajón reside en su diferente actitud frente a la multidisciplinariedad. En este sentido, Walras elimina toda posibilidad de contacto teórico con la Sociología al considerar que las variables exógenas no forman parte del estudio de la Economía. Por su parte, Pareto establece una separación tajante entre ambas Ciencias atendiendo a su objeto de estudio que influirá decisivamente en la obra posterior, tanto de Talcott Parsons, como de Paul A. Samuelson. Este autor, insatisfecho tras la publicación de sus obras económicas, se aproxima a la Sociología para dar cuenta de todos aquellos elementos que han quedado fuera de sus análisis debido al necesario proceso de simplificación. Según Pareto, la Economía se ocupa estrictamente de estudio de las acciones lógicas, mientras que la Sociología se ocupa las no lógicas. Así:

En la economía política, hemos desarrollado una teoría del equilibrio económico que prescinde de la ofemilidat, del valor o similares (...). Con respecto a la sociología, en el presente trabajo, se puede proceder substituyendo simplemente estos términos por acciones no lógicas, residuos y

derivaciones, etc. Y todos los razonamientos se mantendrán sin la más mínima alteración.
(Pareto [1920] 1978:145)

En cualquier caso, no debemos olvidar que, para este autor, la Economía pura es una “parte integrante de no poca importancia de la sociología” (Pareto [1920] 1978:392).

Por su parte, Durkheim procede a definir los “hechos sociales” para diferenciar la Sociología de otras Ciencias Sociales al tiempo que niega la ley de la oferta y la demanda. Si bien la definición del objeto de estudio propio de la Sociología no tiene por sí mismo porque suponer una mayor dificultad para el establecimiento de puentes con otras Ciencias (es más, puede favorecerlos), el cuestionamiento de la ley de la oferta y la demanda dificulta enormemente el diálogo con los economistas de la escuela neoclásica:

Tenemos, por ejemplo, la famosa ley de la oferta y la demanda. Nunca se ha establecido inductivamente, como expresión de la realidad económica. Jamás ninguna experiencia, ninguna comparación metódica ha sido instituida para establecer que, de hecho, las relaciones económicas proceden de acuerdo con esta ley. Lo único que se ha podido hacer y todo lo que se ha hecho es demostrar dialécticamente que los individuos deben proceder así, si entienden bien sus intereses; que cualquier otro modo de proceder los perjudicaría e implicaría, de parte de los que se prestaran a ello, una verdadera aberración lógica. (Durkheim [1895] 1997:66-67)

Como podemos comprobar, la escuela neoclásica de Economía y la generación de los institucionalizadores en Sociología se escinde en dos grupos cuando tratamos del ámbito epistemológico. Por una parte, encontramos que todos ellos proceden de acuerdo con reglas hipotético-deductivas; pero, a partir de ahí, por una parte, los autores anglosajones se inclinan mayoritariamente por el uso de una metáfora biologicista, la defensa de la idea de equilibrio parcial, el uso de la clausula *ceteris paribus* (exclusivamente en Economía) y la apuesta por la multidisciplinariedad; y, por otra, los autores del ámbito cultural francés se caracterizan por ser más propensos a la metáfora mecanicista (salvo Durkheim), una concepción general del equilibrio que se basa en la mutua dependencia sistémica y su rechazo de una estrategia multidisciplinaria.

2.2.4 Metodología.

En esta categoría, tanto los economistas neoclásicos como la primera generación de la escuela de Chicago en Sociología o Durkheim se caracterizan por valerse de una metodología empírico-analítica. Esta les permite establecer hipótesis que pueden ser

comprobadas mediante dos procedimientos: el método experimental de laboratorio o la medición matemática. No obstante, también aquí podemos diferenciar entre autores anglosajones y franceses. Los primeros son reacios a un abuso de la metodología matemática en Economía y apuestan por el método experimental en Sociología; los segundos usan profusamente herramientas matemáticas tanto en Economía como en Sociología. Esta diferencia está plenamente justificada si recordamos como los autores anglosajones se inclinan por la metáfora biologicista, mientras que los franceses optan por la mecanicista. La metodología matemática es fácilmente aplicable a comportamientos mecánicos; mientras que la Biología, si bien puede valerse parcialmente de ella, lo hace de un modo mucho más rudimentario. Aunque, por otra parte, esta última permite dar entrada a los experimentos de laboratorio.

En el ámbito anglosajón, la escuela de Cambridge se caracteriza por restringir el uso de las matemáticas. En este sentido, aunque Marshall es un gran conocedor de estas, se ciñe al uso de funciones lineales y estadísticas sencillas mientras que Jevons parte de sus dudas respecto a la capacidad de la Economía de medir con exactitud:

Muchos objetarán, sin duda, que los conceptos que tratamos en esta ciencia son imposibles de someter a cualquier medida. No podemos pesar, calibrar o testar las sensaciones de la mente, no hay unidad de trabajo, sufrimiento o disfrute. Por lo tanto, podría parecer como si la teoría matemática de la economía estuviera necesariamente privada para siempre de datos numéricos. (Jevons 1888:31)

Por su parte, los autores de la primera generación de la escuela de Chicago se inclinan por interpretar la metodología empírica propia de los laboratorios de Ciencias Naturales de un modo laxo. Por ejemplo, Park (1928:890) afirma que: “En estas grandes ciudades, donde todas las pasiones y todas las energías de la humanidad se liberan, estamos en condiciones de investigar el proceso de la civilización, por así decirlo, bajo un microscopio”.

En el ámbito francés, la situación es muy distinta. Walras no duda en usar las más complejas técnicas matemáticas para demostrar sus hipótesis e incluso afirma en *Economía y mecánica* que la Economía puede ser una Ciencia matemática “con el mismo título de la mecánica y de la astronomía” (Walras citado en Monsalve 2010:292). También Pareto opta por seguir este camino y prueba de ello es que su *Manual de economía política* no sólo está plagado de representaciones gráficas de funciones (como las curvas de indiferencia) y referencias a que la única forma de

demostración rigurosa es la matemática, sino que incluso presenta un apéndice matemático final. Dada la metáfora mecanicista basada en el principio de mutua dependencia sistémica que defienden los autores de esta escuela, no resulta extraño que este autor afirme que:

Las relaciones de causa y efecto son más fáciles de estudiar que las de mutua dependencia. La lógica ordinaria basta en muchos casos para las primeras, mientras que las segundas a menudo requieren una calidad especial de razonamiento lógico, es decir, el razonamiento matemático. (Pareto 1919:38)

Pero es que dentro del ámbito francés, Durkheim tampoco resulta ajeno a esta tendencia. Así, incluye en *El suicidio* (1897) numerosas tablas donde muestra valores absolutos y porcentajes de suicidios de diferentes comunidades, tablas desagregadas por género, por edad o por confesión religiosa, estudios de la tasa de suicidio relacionadas con casos de locura o con el consumo de alcohol, coeficientes de suicidio atendiendo al estado civil, coeficientes de agravación, etc. Además, en 1898, Durkheim funda la revista *Anales Sociológicos* de la que es su primer editor y, a raíz de ello, otros sociólogos franceses del momento incorporan esta metodología matemática a sus investigaciones.

2.2.5 *Agente individual.*

A continuación, presentamos el análisis del segundo grupo de categorías y mostramos como, también en estas, podemos observar una clara diferencia entre el ámbito anglosajón y el francés. Comenzamos por analizar la caracterización que estos autores defienden del agente individual y mostramos como, mientras que los anglosajones abogan por una perspectiva humanista, los franceses prescinden por completo del agente individual.

La escuela de Cambridge define la Economía como una Ciencia fundamentalmente centrada en el estudio del hombre. Así, Marshall considera que es:

un estudio de la humanidad en los asuntos ordinarios de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más estrechamente unida a la obtención de resultados y al empleo de los medios materiales de bienestar. Así es, por un lado, un estudio de la riqueza; y por otro más importante, una parte del estudio del hombre. (Marshall 1920:6)

Por otro lado, Marshall, desde esta perspectiva humanista, afirma que los motivos de los agentes no tienen por qué ser siempre egoístas y afirma que los economistas:

tratan con el hombre tal cual es: no con un resumen o con un hombre “económico”, sino con un hombre de carne y hueso. Se refieren a un hombre que está condicionado por motivos egoístas en su vida empresarial y en gran medida actúa guiándose por ellos, al que no le es ajena ni la vanidad ni la imprudencia, pero que tampoco es ajeno al placer por hacer bien su trabajo, que se sacrifica por el bien de su familia, sus vecinos, o su país; un hombre que no está lejos de una vida virtuosa. (Marshall 1920:21)

En este sentido, Jevons (1888:7) considera la Economía “como un cálculo de placer y dolor” y afirma explícitamente que el análisis económico trata de la búsqueda maximizadora de la felicidad:

Dolor y placer son sin duda los objetos finales del cálculo económico. Satisfacer nuestros deseos al máximo con el menor esfuerzo, conseguir la mayor cantidad de lo que es deseable a expensas de lo que es menos deseable — en otras palabras, maximizar el placer, es el problema de la economía. (Jevons 1888:46)

Según Jevons (1888:11), partiendo de esta premisa se debe atender al estudio de la mecánica del interés propio (no del egoísmo) y de la utilidad: “Todas las ramas y divisiones de la ciencia económica tienen que estar impregnadas por ciertos principios generales. Este ensayo se ha dedicado a la investigación de tales principios -a trazar la mecánica del interés propio [*self-interest*] y de la utilidad”.

En el capítulo anterior hemos defendido la existencia de dos momentos dentro del pensamiento británico respecto al agente individual. A grandes rasgos, uno corresponde a la obra de Adam Smith y otro a la de Stuart Mill. El primero considera que el individuo no se mueve exclusivamente por un principio egoísta y que presenta una limitada capacidad intelectual. El segundo, que se experimenta a sí mismo como maximizador (es decir, pierde la limitación intelectual), aunque mantiene la posibilidad de desarrollar conductas no egoístas. Atendiendo a las definiciones de Economía de Marshall y Jevons, especialmente en el caso de este último, cabe preguntarse si la postura de la escuela de Cambridge resulta coherente con la defendida por Stuart Mill. Nuestra respuesta es que sí porque supone un agente maximizador que no repara en sus propias limitaciones intelectuales (salvo en el caso de Marshall) pero que tampoco renuncia a las motivaciones altruistas.

La doctrina de la primera generación de sociólogos de la Escuela de Chicago respecto al agente individual resulta coherente con la caracterización humanista que lleva a cabo la escuela de Cambridge ya que gran parte de sus investigaciones se centran en el estudio

de las manifestaciones sociales de los individuos a través, por ejemplo, del análisis de discursos. En este sentido, podemos referirnos al amplio y minucioso estudio de la experiencia migratoria en *El campesino polaco en Europa y América* de William I. Thomas y Florian Znaniecki ([1918-1920] 2004).

Frente a esta posición humanista de los británicos, los franceses ofrecen una orientación fundamentalmente antihumanista. Por ejemplo, Walras define la Ciencia económica pura como el estudio de las relaciones entre cosas y no entre personas. De este modo, se elimina la agencia humana como objeto de estudio económico. Considera que las relaciones humanas pueden no ser tenidas en cuenta en Economía:

Asumiendo que existe el equilibrio, se puede incluso ir más allá y abstraer la figura de los empresarios y considerar exclusivamente los servicios productivos como siendo, en cierto sentido, intercambiados directamente entre sí, en vez de ser intercambiados primero por otros productos, y posteriormente por servicios productivos. La idea de Bastiat fue que, en última instancia, los servicios se intercambian por otros servicios, pero se refería únicamente a los servicios personales, mientras que nosotros tenemos en cuenta los servicios de la tierra, las personas y los bienes de capital. (Walras [1874] 2003:225)

Como ya hemos señalado, Pareto diferencia entre Sociología y Economía atendiendo a su objeto de estudio: la Economía se ocupa estrictamente del estudio de las acciones lógicas, mientras que la Sociología atiende a acciones lógicas y no-lógicas. Las primeras son principalmente el resultado de un razonamiento, mientras que las segundas responden a estados psicológicos. En cualquier caso, en Economía, y siguiendo la doctrina Walrasiana, Pareto (1919:166-167) afirma que “El individuo puede desaparecer, siempre y cuando nos deje una fotografía de sus gustos”. Sin embargo, su análisis sociológico resulta más complejo. Este autor introduce dos nuevos conceptos: residuos y derivaciones. Los primeros remiten a ciertos comportamientos instintivos, mientras que las segundas consisten en las explicaciones o justificaciones de estos. Tanto unos como otras remiten, como hemos dicho antes, a estados psicológicos por lo que puede parecer que Pareto, en sus trabajos sociológicos, mantiene una postura humanista. Sin embargo, no es así. Como recordamos, afirma que el objeto de la Sociología es el “equilibrio social” pero también afirma, en la línea de Durkheim, que: “los elementos de nuestro estudio son los hechos sociales” (Pareto [1920] 1978:24). Pareto, aunque entiende que los residuos y las derivaciones remiten a estados psicológicos, no se detiene a estudiar estos sino que se centra en las regularidades del

comportamiento humano que resultan exteriores a los propios individuos. Por esta razón podemos afirmar que en sus estudios sociológicos, Pareto también mantiene una postura antihumanista.

Durkheim también elimina los agentes individuales de su análisis ya que, como acabamos de indicar, considera que el objeto de estudio de la Sociología remite a los “hechos sociales”:

Ya casi no hay sociólogos que nieguen especificidad a la sociología. Pero, como la sociedad se compone de individuos, parece de sentido común que la vida social no tenga otro sustrato que la conciencia individual; en otras palabras, parece permanecer en el aire y planear en el vacío.

Sin embargo, lo que tan fácilmente se juzga inadmisible cuando se trata de hechos sociales, se admite sin ningún problema en lo que respecta a otros reinos de la naturaleza. Siempre que se combinan elementos diferentes y de ellos resultan, por el hecho mismo de su combinación, otros elementos nuevos, es preciso comprender que estos últimos pertenecen, no al ámbito de los elementos, sino al del todo formado por su unión. (Durkheim [1895] 1997:20-21)

Además, estos “hechos sociales” son explícitamente considerados exteriores y coercitivos a los individuos: “Estos tipos de conducta o de pensamiento no son sólo exteriores al individuo, sino que están dotados de un poder imperativo y coercitivo en virtud del cual se imponen a él, lo quiera o no” (Durkheim [1895] 1997:39).

2.2.6 Organizaciones.

Respecto al análisis de las organizaciones que llevan a cabo los autores de la escuela neoclásica y los institucionalizadores de la Sociología podemos decir que el elemento más destacado de su doctrina es el desinterés que muestran los autores del ámbito francés por la esfera intraorganizativa. Tanto Walras como Pareto o Durkheim dirigen sus investigaciones prioritariamente a las relaciones que se establecen entre las organizaciones. En este sentido, podemos considerar que la reflexión organizacional francesa presenta un perfil más macro de la anglosajona.

Sin embargo, los autores de la escuela de Cambridge otorgan una gran importancia a las dinámicas intraorganizativas en su obra. Marshall, por ejemplo, llega a incluir la organización como uno de los agentes productivos junto con la tierra, el trabajo y el capital:

Los agentes de producción comúnmente se clasifican como tierra, trabajo y capital. (...) La distinción entre bienes públicos y privados en el conocimiento y la organización resulta de una importancia creciente: en algunos aspectos de mayor importancia que la distinción entre propiedad pública y privada (...); y en parte por esa razón parece mejor a veces contar la organización aparte como agente distinto de la producción. (Marshall 1920:84)

Este autor procede de un modo coherente con su metáfora biologicista. Postula una visión del mercado como un espacio de lucha por la supervivencia entre empresas que favorece el proceso de división funcional del trabajo como mecanismo adaptativo, tanto en su interior como entre ellas. En el interior de la empresa, la división del trabajo y el empleo eficiente de maquinaria favorecen procesos tendentes a la separación de las esferas de propiedad y de gestión.

Una vez que el negocio escapa de las manos de sus promotores originales, el control del mismo queda principalmente en manos de los directores; quienes poseen probablemente, si la empresa es muy grande, una proporción muy pequeña de sus acciones. (...) Puesto que las sociedades anónimas en el Reino Unido realizan una gran parte de los negocios de todo tipo del país, ofrecen grandes oportunidades a los hombres con talento natural para la administración que no han heredado capital material o negocio alguno. (Marshall 1920:175-176)

Como podemos comprobar, lejos de criticar la separación de las esferas de gestión y propiedad, como hace la escuela clásica, Marshall lo considera un mecanismo adaptativo que, además, favorece la movilidad social ascendente de aquellos individuos “con talento natural para la administración”.

William Jevons también realiza tres aportaciones fundamentales en el ámbito intraorganizativo: diferencia tres tipos de “asociaciones cooperativas”, se adelanta al concepto de “Ley de hierro de la oligarquía” de Robert Michels ([1911] 2003) y compara el funcionamiento de sindicatos y colegios profesionales. Con respecto a la primera contribución, Jevons diferencia entre tres formas de “asociaciones cooperativas”: La cooperación que se produce entre minoristas al comprar sus artículos a una escala mayor evitando así las ganancias de los intermediarios, la cooperación entre trabajadores para producir de forma independiente (cooperativas) y la cooperación entre empleadores y empleados en cualquier esquema de asociación que reconozca al empleado una parte de los beneficios finales además de su salario (Jevons 1882:139). Este autor apuesta por el último tipo de organizaciones pero también constata la influencia que los sindicatos ejercen en su contra debido a su visión “horizontal” (de clase) de la industria que estos desarrollan.

En segundo lugar, Jevons establece el “principio de degeneración de las asociaciones” como un mecanismo intraorganizativo de primer orden:

A la larga, toda sociedad está sujeta a una tendencia a alejarse de su objetivo inicial. Aunque se haya formado por personas con un objeto definido a la vista, se convierte posteriormente en una entidad distinta. Adquiere fama y poder, a menudo recoge dotaciones y adquiere intereses de diversa índole. Poco a poco, sus dirigentes son desviados por sus intereses privados, y no existe un límite a la posible divergencia de la institución con las intenciones de sus fundadores. (Jevons 1882:124-125)

Como podemos observar, Jevons se adelanta al estudio sobre los partidos políticos que realiza Robert Michels ([1911] 2003) unos treinta años después y destaca, tanto el proceso de reificación de la organización, como el de desplazamiento de fines.

La tercera aportación sustantiva de este autor a la reflexión teórica dentro del ámbito intraorganizativo consiste en diferenciar entre sindicatos y colegios profesionales. En realidad, se refiere a *handicraft unions* (uniones de artesanos); sin embargo, en la actualidad podemos denominarlos legítimamente colegios profesionales. Estos se diferencian de los sindicatos en tres aspectos fundamentales. El primero es la limitación de miembros: los sindicatos tienden a no limitar sus socios frente a la práctica habitual de los colegios profesionales. En segundo lugar, los sindicatos presentan tendencias socialistas mientras que en los colegios profesionales la regla es una acentuada competición. En tercer lugar, para entrar en un colegio profesional se debe superar un examen, elemento que no encontramos en los sindicatos (Jevons 1882:120-123).

Ya en el ámbito interorganizativo, Marshall introduce el concepto de “distritos industriales”. Estos emergen de la interacción empresarial debido a la búsqueda de localizaciones que favorezcan el acceso a la información, un uso más económico de maquinaria especializada mediante economías de escala y una mayor disponibilidad de mano de obra cualificada. Así, los grandes conglomerados de empresas de un mismo sector surgen de un proceso aditivo que tiene su origen en esta concentración espacial: “Algunos de estos trusts han surgido de una sola raíz. Pero la mayoría de ellos se han constituido por la fusión de muchas empresas independientes, y, en general, el primer paso fue una asociación, o “cartel” (Marshall 1890:177). Dicho proceso obedece a la lógica de lucha por la supervivencia que siguen las empresas y que fomenta la búsqueda de una posición ventajosa que les permita fijar, tanto las cantidades, como los precios de los productos. Esta idea resulta heredera de las reflexiones sobre los monopolios de la

escuela clásica de Economía. En este sentido, Marshall (1890:275), al referirse a aquellas causas generales que determinan los precios de monopolio, afirma que: “pueden ser rastreados (...) hasta una situación donde una sola persona, o una asociación de personas, tiene el poder de fijar la cantidad de una mercancía o su precio”.

Jevons (1882), por su parte, también examina el ámbito interorganizativo y se centra en analizar la influencia del Estado en la industria de dos formas: directa e indirecta. La primera consiste en la legislación industrial mientras que la segunda remite a la legislación sindical.

Los autores de la primera generación de la escuela de Chicago también atienden al estudio de las organizaciones, aunque no específicamente a su forma empresarial. En este sentido, debemos destacar la diferenciación que establece Charles H. Cooley (1910:23-31) entre grupos primarios y secundarios. En los primeros, la interacción y la cooperación tienen un carácter desestructurado e íntimo; mientras que en los segundos se producen interacciones formales y estructuradas. Desde esta perspectiva, destaca el elevado número de miembros, las relaciones impersonales e indirectas o la escasa expresión de la personalidad del segundo tipo. Este es el caso, por ejemplo, de las grandes empresas o de los sindicatos. Estas organizaciones se constituyen como mecanismos de socialización secundaria que presentan características propias y diferentes de los grupos primarios como la familia o el grupo de pares. El estudio de estos grupos secundarios supone el germen de gran parte de la investigación sociológica posterior sobre las organizaciones.

Por su parte, las reflexiones procedentes de la escuela de Lausana sobre la empresa como forma organizacional hegemónica resultan prácticamente inexistentes más allá de ciertas referencias casuales de Walras a su tendencia a la maximización del beneficio o a su función equilibradora en los mercados. No obstante, Pareto (1919:274) nos ofrece una definición de la empresa como aquella “organización que reúne los elementos de la producción y los transforma al hacerlo” con el objetivo de “obtener el mayor beneficio posible en términos monetarios” (Ibid:276). Este autor (Ibid:275-276), diferencia dos tipos de empresas: el primero, comprende aquellas que muestran un comportamiento precio-aceptante en contextos de libre competencia; mientras que el segundo, engloba a todas aquellas que pueden modificar los precios del mercado (monopolios). Pareto (Ibid:313) considera que el tipo I comprende a la mayor parte de las empresas y no

muestra una especial preocupación por el proceso de concentración empresarial: “se decía que en París los grandes almacenes acabarían por concentrarse en uno solo; por el contrario, se han multiplicado, y su número continúa acrecentándose. Los trusts americanos han prosperado unos y otros han quebrado con grandes pérdidas” (Ibid:316-317). Por cierto que no nos resistimos a finalizar esta presentación de la doctrina Paretiana de las organizaciones sin referirnos a un símil respecto a la destrucción de riqueza que supone la existencia de monopolios donde ya se anuncia la futura metáfora termodinámica que tanto éxito tendrá en la obra posterior de Paul A. Samuelson. Según Pareto:

Se puede transferir riqueza de unos individuos a otros modificando las condiciones dadas por la libre competencia, por los coeficientes de producción o por la transformación del ahorro en capital. Esta transferencia tiene que ir acompañada por una destrucción de la riqueza. (...). Este teorema desempeña en la economía política un papel análogo al del segundo principio de la termodinámica. Tiene como corolario que cualquier monopolio conduce a una destrucción de la riqueza. (Pareto 1897:99-100)

En el ámbito sociológico, Durkheim diferencia entre sociedades donde prima la solidaridad mecánica y sociedades caracterizadas por la solidaridad orgánica. Las primeras son consideradas primitivas y basan su solidaridad en una escasa diferenciación social que procede, tanto de la ausencia de un proceso de división del trabajo, como del protagonismo de lo que denomina “conciencia colectiva”. Por su parte, en las sociedades con una fuerte presencia de solidaridad orgánica, la conciencia colectiva aparece debilitada y la solidaridad se sustenta en las diferencias producidas por la división social del trabajo. Como podemos comprobar, la doctrina de Durkheim centra su análisis de la división del trabajo y en las consecuencias sociales a que da lugar. De este modo, se inclina por considerar esta fundamentalmente como un fenómeno macro, interorganizativo. Las sociedades modernas, caracterizadas por la solidaridad orgánica, corren el riesgo de asistir a continuas situaciones de conflicto. Una de las cuales es la anomia.

La anomia, en efecto, procede de que, en ciertos puntos de la sociedad hay falta de fuerzas colectivas, es decir, de grupos constituidos para reglamentar la vida social. Resulta, pues, en parte, de ese mismo estado de disgregación de donde proviene también la corriente egoísta. Sólo que esta misma causa produce diferentes efectos, según que su punto de incidencia actúe sobre las funciones activas y prácticas o sobre las funciones representativas. Exalta y exaspera a las primeras, desorienta y desconcierta a las segundas. (Durkheim 1897:225)

Por lo tanto, podemos calificar la posición de Durkheim respecto al proceso de división social del trabajo como ambivalente. Por una parte, favorece una determinada forma de solidaridad; pero, por otra, se corre el riesgo de caer en la anomía. Para evitarlo, como hemos apuntado antes, aboga por otorgar protagonismo político a los colegios profesionales o corporaciones.

2.2.7 Instituciones.

En este epígrafe, el análisis de las instituciones vuelve a remitirse a los cuatro rasgos que hemos presentado en el capítulo precedente: generales, naturales, espontaneas y conflictivas. De este examen se desprende que es precisamente en esta categoría donde se produce la escisión entre Economía y Sociología. Las instituciones pasan a ser un factor secundario de las reflexiones tanto de la escuela de Cambridge como de la de Lausana ya que se consideran variables exógenas al modelo económico en sentido estricto; pero se constituyen, sin embargo, como uno de los elementos centrales de la reflexión sociológica de la primera generación de la escuela de Chicago y de Durkheim.

En el ámbito anglosajón, la escuela de Cambridge apenas atiende a las instituciones formales e informales. De este modo, Jevons se centra, como hemos visto previamente, en el estudio de la influencia del Estado en el proceso económico pero no presenta excesivas referencias a las instituciones informales. Por su parte, Marshall, al desarrollar su metáfora biologicista aplicada al análisis demográfico si pone de manifiesto la importancia de ambos tipos respecto a las influencias que sufre el individuo en sociedad:

El crecimiento de las poblaciones en el mundo animal y vegetal se rige, por una parte, por la tendencia de los individuos a propagar su especie; y, por otra parte, por la lucha por la vida que elimina individuos jóvenes antes de llegar a la madurez. En la raza humana el conflicto entre estas dos fuerzas opuestas es completado por otros factores. (...) Y por otro lado la sociedad ejerce una presión sobre el individuo mediante sanciones religiosas, morales y legales a veces con el objeto de acelerar, y a veces con el de retardar, el crecimiento de la población. (Marshall 1920:105)

Por otro lado, con respecto al carácter histórico de las instituciones, este autor también afirma que las instituciones del pasado más remoto dan lugar a las condiciones sociales del presente. Así, son resultado y: “se han desarrollado desde principios propios de las instituciones arias y semíticas con la ayuda del pensamiento griego y el derecho

romano” (Marshall 1920:437). Marshall (Ibid:446) también destaca el trabajo realizado por los líderes de la escuela histórica alemana en el análisis institucional y lo califica como “uno de los grandes logros de nuestra época” ya que se ha aumentado “nuestro conocimiento de nosotros mismos y nos ha ayudado a comprender la evolución de la vida moral y social del hombre”. No obstante, no lo considera una aportación sustantiva al campo económico en sentido estricto ya que considera las instituciones como variables exógenas al modelo económico. Esta importante modificación resulta llamativa si recordamos como Marshall se forma en Alemania bajo la tutela de destacados miembros de dicha escuela.

Además, este autor defiende un origen natural de las instituciones. No obstante, este último rasgo requiere ser precisado ya que considera que “aunque las causas inmediatas de los principales acontecimientos de la historia se encuentra en las acciones de los individuos” (Marshall 1920:415), también se debe atender a las “cualidades de la raza” y a la naturaleza física: “la mayoría de las condiciones que han hecho posible estos eventos tienen su origen en la influencia de las instituciones heredadas, las cualidades de la raza y la naturaleza física” (Ibid).

Con respecto al carácter espontáneo de las instituciones, su obra se inscribe en la tradición británica de desconfianza en los intentos de diseño social basados en modificaciones de la naturaleza humana:

Ahora, como siempre, nobles e impacientes diseñadores de la reorganización social han pintado hermosos cuadros de la vida que podría existir bajo instituciones que su imaginación construye fácilmente. Pero es una fantasía irresponsable ya que parte del presupuesto de que, en virtud de nuevas instituciones, se puede modificar rápidamente la naturaleza humana. (Marshall 1920:414)

Finalmente, estas instituciones también presentan un carácter conflictivo que dificulta las tentativas de reorganización social. Por ejemplo, aunque la Economía establezca que existe una tendencia a igualar eficiencia y beneficio en contextos de libertad económica, “esta tendencia es susceptible de ser impugnada por las costumbres e instituciones especiales y, en algunos casos, por las regulaciones de los sindicatos” (Marshall 1920:316). Como podemos comprobar, las instituciones, que se constituyen como variables exógenas del pensamiento económico, también presentan un carácter conflictivo.

Como ponen de manifiesto estos párrafos, Marshall caracteriza las instituciones atendiendo a los cuatro principios propios de la escuela clásica de Economía y de los pioneros escoceses en Sociología. Son generales en tanto que, por una parte, incluyen instituciones formales y no formales y, por otra, existen a lo largo de la historia. Son naturales porque proceden de la naturaleza humana, aunque también se debe atender a las condiciones físicas del entorno y a un elemento con reminiscencias metafísicas: las “cualidades de la raza”. Y son conflictivas porque sus respectivas funciones pueden oponerse entre sí. Pero, en cualquier caso, no debemos olvidar que ni Marshall, ni Jevons, atienden apenas a estas por considerar que no forman parte de su campo de investigación.

La escuela de Chicago coincide con esta caracterización. Por ejemplo, Cooley (1910:32-33), considera que las instituciones son generales ya que pueden encontrarse en todas las sociedades, aunque varíe considerablemente su forma. Además, pueden ser formales o informales al incluir fenómenos tan diversos como la “interdependencia económica de marido y mujer, los sentimientos públicos, las tradiciones o las leyes” (Ibid:365) y en su progreso histórico “prevalece la ley de la supervivencia del mejor adaptado” (Ibid:120). En segundo lugar, emanan de la naturaleza humana ya que son “causa y efecto de la conciencia interna del hombre” (Ibid:64). En tercer lugar, también son espontaneas como demuestra el concepto de “comportamiento colectivo” de Park. Este se refiere a procesos sociales que no se limitan a reflejar la estructura social existente, sino que surgen como productos no deliberados y de consecuencias inesperadas. Y, finalmente, son conflictivas ya que: “el conflicto, de diferente grado, es la vida de la sociedad, y el progreso emerge de una lucha en la que cada individuo, clase o institución intenta llevar a cabo su propia idea del bien. (...) no hay, por lo tanto, expectativas de alcanzar la unanimidad” (Ibid:199). Además, a diferencia de sus colegas economistas, los sociólogos anglosajones sí prestan una gran atención al análisis de las instituciones.

En el ámbito francés, las escasas reflexiones de Walras sobre las instituciones siguen la senda iniciada por autores franceses precedentes. En este sentido, debemos destacar como comienza abrazando la doctrina de Saint-Simon; una doctrina que nunca abandona del todo: “sinceramente considero que Saint-Simon o algún otro reformador, con una filosofía menos improvisada y una ciencia menos superficial podría haberse convertido en el Newton de las ciencias sociales” (Walras citado en Jolink 1996:75). La historia de la humanidad se caracteriza en la obra de Walras, como en la de Saint-

Simon, por ser una ley necesaria y universal de progreso hacia la civilización. Las sociedades pasan por cinco estadios, cazadora, pastora, agrícola, industrial y comercial (Ibid:153) en un camino “ascendente de progreso y perfección” y, por lo tanto, estas fases “pueden ser utilizadas para trazar la marcha de la civilización” (Ibid:154). Walras, como sus antecesores franceses, considera que ha llegado el momento en el que los individuos pueden desarrollar sin límites su capacidad intelectual y afirma su creencia: “en la humanidad, en el eterno progreso” por lo que “las causas se encontrarán en el desarrollo del progreso humano” (Ibid:29). De este modo, los individuos pueden diseñar instituciones que beneficien a la humanidad. En cualquier caso, prefiere que este proceso sea espontáneo: “Teniendo en cuenta una realidad social, es conveniente que esta realidad se transforme espontáneamente y se asemeje al ideal tanto como sea posible” (Ibid:143). Walras, además, siguiendo la doctrina francesa, también desecha la posibilidad de conflicto entre las instituciones ya que hechos e ideas tienden a converger debido a su mutua interdependencia:

En el progreso de las sociedades distingo dos cuestiones: el progreso de las ideas sociales y el progreso de los hechos sociales.

Las ideas procedentes de la ciencia inducen nuevos hechos, lo que constituye el progreso práctico, pero estos hechos inducen, a su vez, nuevas ideas, lo que constituye el progreso de la teoría. (Walras citado en Jolink 1996:137)

Como podemos comprobar, al igual que hace Pareto, Walras incorpora a su pensamiento el concepto de “hechos sociales” de Durkheim. Pero, precisamente la reflexión de este último sobre las instituciones resulta particularmente original dentro de la doctrina francesa. Durkheim parte de la siguiente confesión:

En el estado actual de la ciencia, ni siquiera sabemos verdaderamente lo que son las principales instituciones sociales, como el Estado o la familia, el derecho a la propiedad o el contrato, el esfuerzo y la responsabilidad; ignoramos casi por completo las causas de las que dependen, las funciones que desempeñan, las leyes de su evolución; sobre ciertos puntos, apenas si empezamos a entrever algunos chispazos. (Durkheim [1895] 1997:19)

Esta afirmación pone de manifiesto dos presupuestos esenciales de la consideración de las instituciones como un fenómeno general: por una parte, reconoce la existencia de instituciones formales e informales; y, por otra, destaca su carácter evolutivo. En este último sentido, no obstante, también llama la atención su actitud prudente ya que afirma que la misma institución puede desempeñar distintas funciones sin cambiar su

naturaleza y que determinadas instituciones se mantienen vigentes aun cuando han perdido su utilidad:

Lo que muestra bien la dualidad de estos órdenes de investigación es que un hecho puede existir sin servir para nada, sin que haya sido nunca ajustado a ningún fin vital, porque después de haber sido útil haya perdido toda utilidad y continúe existiendo por la única fuerza de la costumbre. En efecto, hay todavía más supervivencia en la sociedad que en el organismo. Hay incluso casos en los que una práctica o una institución social cambian de funciones sin cambiar por eso de naturaleza. (Durkheim [1895] 1997:142-143)

En cualquier caso, Durkheim (1964 [1915]:418-419) afirma que la mayor parte de las grandes instituciones derivan históricamente de la religión. Además, estas son naturales ya que un hecho característico de las sociedades humanas es que “los más barbaros y fantásticos ritos trasladan alguna necesidad humana, algún aspecto de la vida ya sea individual o social” (Ibid:2). Pero, sin duda alguna, el elemento que más destaca de la doctrina institucional de Durkheim es su afirmación de que las instituciones pueden presentar un carácter espontaneo. Se refiere a este tema con motivo de las novatadas: “los ritos de iniciación presentan, en ocasiones, todas las características de las novatadas. De hecho, la novatada es una institución social real que surge espontáneamente cuando dos grupos, desiguales en situación moral y social, entran en contacto cercano” (Ibid:313). Este distanciamiento de Durkheim de la tradición francesa se consolida con afirmaciones como la siguiente:

Hay sólo un pequeño número de mentes que están fuertemente penetrados con esta idea de que las sociedades están sujetas a las leyes naturales y forman un reino de la naturaleza. De ello se deduce que los verdaderos milagros son posibles. Se admite, por ejemplo, que un legislador puede crear una institución de la nada por un simple acto de su voluntad, o transformar un sistema social en otro, al igual que los creyentes de tantas religiones han sostenido que la voluntad de Dios creó el mundo de la nada, o que arbitrariamente puede transmutar una cosa en otra. En cuanto a los hechos sociales se refiere, todavía tenemos la mentalidad de los primitivos. (Durkheim 1964:27)

Esta afirmación, junto con su actitud prudente frente a los intentos de diseño institucional, contiene una completa refutación de toda la doctrina francesa previa.

2.3 Marx, fundador de la Sociología y economista clásico, y los teóricos revolucionarios soviéticos.

2.3.1 Introducción.

El periodo al que aludimos en este epígrafe abarca desde la publicación del primer tomo de *El capital* ([1867] 2008) por Karl Marx hasta la expulsión definitiva de la Unión Soviética de León Trotsky en enero de 1929 tras su destierro en el Asia central dos años antes. ¿Por qué elegimos estas fechas? La primera porque constituye el momento en el que Marx sistematiza su pensamiento de madurez; la segunda porque simboliza el final del periodo revolucionario soviético y la consolidación definitiva del estalinismo.

Ni que decir tiene que, durante este periodo, el pensamiento marxista se disemina por todo el mundo. Sin embargo, dado que el presente estudio se concentra en dar cuenta de las aportaciones teóricas procedentes de las escuelas hegemónicas de pensamiento económico y sociológico, nos ha parecido que centrar nuestra investigación en el caso de la Unión Soviética nos permite poner de manifiesto como la doctrina seminal marxista resulta parcialmente modificada por algunos de sus herederos intelectuales al enfrentarse a la posibilidad, luego confirmada, de gobernar. Además, este caso histórico también presenta la virtud de ser en el que se ejerce el poder durante un periodo de tiempo más prolongado en esta época por parte de dirigentes con una ideología formalmente basada en la doctrina de Marx.

Por otro lado, el ascenso al poder de Stalin tras el fallecimiento de Lenin supone el principio del fin de la época revolucionaria y la consolidación de un modo de ejercer el gobierno que, aunque ya anunciado en la época previa, apuntala una dinámica totalitaria ([1951] 1998). Esta, por su parte, se vale de los aparatos burocráticos del Partido, los sindicatos y el Estado para acabar con la oposición y hace prácticamente imposible el desarrollo teórico de doctrinas sociológicas contrarias a la oficial. Distinto es el caso en el campo de la Economía. En esta esfera, aunque también se silencia a aquellos autores que defienden planteamientos de raíz no marxista, otros pueden realizar sus investigaciones, siempre bajo la atenta mirada de los aparatos del poder, debido a la labor que desarrollan como planificadores económicos. Por supuesto, siempre dentro de aquello que se define como ortodoxia económica marxista.

Este epígrafe, por otra parte, presenta la peculiaridad de no proceder comparando dos escuelas coetáneas en las esferas económica y sociológica. Esto es así porque el

marxismo, en tanto que doctrina con pretensiones omnicomprensivas, ya incluye en sus propios desarrollos teóricos ambos tipos de análisis. Dicha característica ha sido puesta de relieve, entre otros, por Schumpeter ([1942] 2003). Este autor defiende que el análisis de la obra de Marx debe atender a cuatro perfiles: como profeta, sociólogo, economista y maestro. Nosotros vamos a centrarnos en las aportaciones que realiza a la segunda y tercera esfera. Pero, además, vamos a comparar estas con aquellas defendidas por los dirigentes soviéticos más destacados durante el periodo revolucionario; particularmente, Lenin y Trotsky.

El análisis económico de Marx, que comparten estos dos autores, parte de su defensa de la doctrina clásica del valor-trabajo de raíz ricardiana. En este sentido, Schumpeter destaca dos influencias decisivas en su obra: David Ricardo y François Quesnay. Con respecto al primero, afirma sin ambages que “como teórico, fue discípulo de Ricardo” (Schumpeter [1942] 2003:22); mientras que con respecto al segundo, pone de manifiesto como derivó de él “su comprensión fundamental del proceso económico como una unidad” (Ibid). Schumpeter también llama la atención sobre como Marx “hace de la teoría del valor, la piedra angular de su estructura teórica” (Ibid) y como “su teoría del valor es la de Ricardo” (Ibid:23). Es decir, “tanto Ricardo como Marx afirman que el valor de toda mercancía es (en equilibrio y competencia perfectos) proporcional a la cantidad de trabajo contenido en dicha mercancía” (Ibid). De este modo, el propio Marx ([1867] 2008:50) afirma que “la magnitud de valor de una mercancía varía en razón directa a la cantidad de trabajo efectivizado en ella e inversa a la fuerza productiva de ese trabajo”.

El fundador de la escuela se apoya en la doctrina del valor-trabajo para dar forma a su concepto de plusvalía. Esta procede del beneficio que obtiene el capitalista con la venta de mercancías en el mercado al producirse un diferencial entre el salario pagado al obrero y el precio que alcanza esta. Se constituye como la forma específica que adquiere el plusproducto bajo el régimen de producción capitalista y remite al trabajo no remunerado al asalariado del que se apropia gratuitamente el capitalista.

El surgimiento de dicha plusvalía, a su vez, promueve un proceso de acumulación de capital a nivel social que se inicia con la transformación de esta en capital. A continuación, se produce un aumento del volumen de capital disponible que permite a sus poseedores ampliar la producción. Sin embargo, esta dinámica se enfrenta a una

tendencia decreciente en la cuota de ganancia. Esta favorece una progresiva concentración del capital que puede producirse, bien debido a la unión de varios capitales en uno solo, bien por procesos de absorción. Todo este proceso desemboca en la emergencia de una contradicción fundamental en el capitalismo: la oposición entre el carácter social de la producción y la forma capitalista de apropiarse privadamente de ella.

Por otra parte, la lectura que realiza Schumpeter ([1942] 2003:10) de Marx como sociólogo también destaca como “la denominada interpretación económica de la historia es, sin duda, uno de los mayores logros individuales de la sociología”. Según este autor:

Marx no sostiene que las religiones, la metafísica, las escuelas artísticas, las ideas éticas y los deseos políticos sean reducibles a motivos económicos o que no tenían ninguna importancia. Él sólo trató de desvelar las condiciones económicas que les dan forma y que dan cuenta de su ascenso y caída. (Schumpeter [1942] 2003:11)

Sin embargo, entre sus reflexiones en el campo sociológico también debemos destacar sus aportaciones a la Sociología del conocimiento. Particularmente sus conceptos de “ideología” y de “clase en sí” y “para sí”.

2.3.2 *Teleología.*

Pero, ¿cuál es la finalidad con la que se desarrolla todo este corpus teórico? La emancipación. Ahora bien, ¿qué tipo de emancipación? Antes de responder a esta pregunta debemos recapitular sobre la doctrina que defiende Habermas (1968) sobre los diferentes tipos de intereses y conocimiento, y que ya hemos presentado en la introducción a este trabajo. Según este autor, “el interés emancipatorio se sirve de la autoreflexión de tal modo que esta “libera al sujeto de su dependencia de poderes hipostasiados”” (Ibid:41). Así, por lo tanto, la emancipación supone la liberación por parte de un sujeto indeterminado del dominio ejercido por entidades que sólo existen en tanto que se cree en su existencia.

Esto, sin embargo, plantea inmediatamente, dos preguntas. La primera hace referencia al tipo de entidades de las que el sujeto es susceptible de liberarse. En este sentido, el autor continua afirmando que el interés emancipatorio se da “respecto de coerciones inconscientes, coerciones no transidas por la reflexión” (Habermas 1968:42). Por consiguiente, podemos inferir que supone un enfrentamiento contra la reificación de conceptos, no contra poderes “realmente” existentes en el mundo; ya que estos, por una

parte, no derivan su existencia de la creencia en ellos; y, por otra, ejercen su poder de forma consciente. Lo que no es óbice para que tales conceptos, dado su carácter coercitivo, deban comprenderse como formando parte de la esfera del poder político. La segunda pregunta alude a la identidad del sujeto que se emancipa ¿Quién se libera? Según Habermas existen tres categorías de saber posible. La correspondiente al interés emancipatorio remite a ciertos tipos de “análisis que liberan a la conciencia de su dependencia de poderes hipostasiados, de poderes no transidos por la reflexión” (Ibid:43). Es decir, el sujeto que se libera es la conciencia.

Pero Habermas aún va más allá. Considera el poder político, junto al trabajo y al lenguaje, como un “medio de socialización” (Habermas 1968:43) que asegura la existencia de la especie humana “con ayuda de identidades del yo, que en las sucesivas etapas de la individuación refuerzan cada vez más la conciencia del individuo en su relación con las normas del grupo” (Ibid:44). Dichas identidades, por otra parte, se construyen “en medio de un conflicto entre sus propias pulsiones y las coerciones sociales” (Ibid) y dan lugar a “las legitimaciones que una determinada sociedad asume o critica” (Ibid).

Como podemos observar, Habermas defiende que el interés emancipatorio es ejercido por la conciencia del individuo y se dirige contra la reificación de conceptos que, a su vez, remiten a las legitimaciones políticas existentes en una determinada sociedad. Por tanto, no debemos comprender su concepto de emancipación como enfrentado a los poderes “realmente” existentes en el mundo. En este sentido, debemos diferenciar dos formas de interés emancipatorio. Por una parte nos encontramos con aquella que desarrollan “maestros de la sospecha” (Ricoeur [1965] 1990:33) como Freud, Nietzsche o el propio Marx, que consideran “la conciencia en su conjunto como conciencia “falsa”” (Ibid). Estos autores pretenden despejar “el horizonte para una palabra más auténtica, para un nuevo reinado de la Verdad, no sólo por medio de una crítica “destructora” sino mediante la invención de un arte de interpretar” (Ibid). Por otra parte, nos encontramos con aquellos otros autores cuyo concepto de emancipación les enfrenta a poderes efectivos que se ejercen de forma consciente en el mundo. En este segundo grupo es donde debemos englobar la obra de los revolucionarios soviéticos como Lenin y Trotsky.

Llegados a este punto, consideramos que podemos afirmar que, si bien ambas corrientes desarrollan un interés emancipatorio, no lo hacen de igual manera. Así, los primeros actúan de manera mediata. Pretenden liberar la conciencia y, eventualmente, a los individuos realmente existentes. Por su parte, los segundos orientan su operativa en el mundo “real” y, por tanto, actúan de manera inmediata. Como podemos observar, ambas posturas pretenden modificaciones “existenciales” y, en este sentido, optamos por desembarazarnos de la terminología habermasiana y renombramos su interés emancipatorio como performativo. Esta forma de proceder, además, presenta tres virtudes. Por una parte, evita el riesgo de caer en determinados problemas conceptuales: ¿de qué hay que emanciparse y de qué no?, ¿qué es emanciparse? Por otra, permite al investigador despejar posibles posturas morales previas: ¿resulta legítimo considerar que la obra de Saint Simón o Charles Fourier presentan un interés emancipatorio pero que este no está presente en los casos de Joseph de Maistre o Louis de Bonald? Finalmente, resulta de una aplicación más amplia. Es decir, el interés emancipatorio puede considerarse como una forma concreta del interés performativo.

En cualquier caso, la presencia de dicho interés performativo, en el marxismo queda lejos de toda duda. Así, el propio fundador de la escuela afirma inequívocamente en su tesis XI sobre Feuerbach que “Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo” (Marx 1845:2). ¿Quiere esto decir que nos encontramos ante un tipo de interés performativo inmediato? No, ya que su labor personal debe considerarse como previa en tanto que consiste en desarrollar una teoría que sustente la posterior transformación efectiva en el mundo. Como el propio Marx afirma, la revolución se inicia en el cerebro del filósofo:

También desde el punto de vista histórico la emancipación teórica tiene una importancia específica práctica para Alemania. El pasado revolucionario de Alemania es justamente teórico: es la Reforma: Como entonces el monje, ahora el filósofo en cuyo cerebro se inicia la revolución. (Marx [1843] 1968:15)

Esta es la razón por la que publica sus libros, colabora con la Gaceta Renana y los Anales Franco-Alemanes o por la que funda la Nueva Gaceta Renana. Lo que no es óbice para que él mismo forme parte de una gran cantidad de organizaciones políticas como la Liga de los Comunistas o la Primera Internacional. Sin embargo, dicha participación tiene lugar en calidad de teórico, no de activista.

Por otro lado, el interés performativo de los revolucionarios soviéticos como Lenin o Trotsky queda de manifiesto atendiendo simplemente al título de sus publicaciones previas a su ascenso al poder en Rusia. Así, el primero redacta *Tareas urgentes de nuestro movimiento* (1900), *¿Qué hacer?* (1902) o *Dos tácticas de la socialdemocracia en la revolución democrática* (1905); mientras que en la obra del segundo en este periodo nos encontramos con *Nuestras tareas políticas* (1904), *El partido del proletariado y los partidos burgueses en la revolución* (1907) o *El proletariado y la revolución rusa* (1908).

2.3.3 Epistemología.

Como acabamos de señalar, nuestro concepto de interés performativo en su vertiente mediata se orienta a desenmascarar la existencia de conceptos hipostasiados de los que se derivan consecuencias coercitivas no conscientes. Por lo tanto, resulta legítimo incluir dentro de esta categoría los trabajos de los “maestros de la sospecha” (Ricoeur [1965] 1990): Freud, Nietzsche o Marx.

Ahora bien, el desarrollo de una epistemología basada en la autoreflexión en la obra de Marx presenta una característica que diferencia a este autor de los otros dos. Defiende, al modo positivista, que es posible acceder a una verdad científica. Esta actitud imprime un carácter científicista a su pensamiento que, aunque él mismo no lo haya expresado en sus escritos, permite comprender, tanto la diferencia que establece Engels (1880) entre socialismo científico y utópico, como el posterior desarrollo del concepto de falsa conciencia en la escuela marxista. Una conciencia sólo se puede predicar como falsa si antes se ha definido otra como cierta. Así, tal “conciencia verdadera” debe remitir a las producciones ideativas de los individuos que resultan congruentes con sus condiciones materiales de existencia. De este modo, las condiciones materiales de vida, y particularmente el trabajo, dan lugar, tanto a las ideologías, como a las formas de conciencia en forma de sublimaciones:

las formaciones nebulosas que se condensan en el cerebro de los hombres son sublimaciones necesarias de su proceso material de vida (...) La moral, la religión, la metafísica y cualquier otra ideología y las formas de conciencia que a ellas corresponden pierden, así, la apariencia de su propia sustantividad. (Marx [1846] 1974:26)

Podría aducirse que Freud hace lo mismo al diferenciar entre sentido manifiesto y sentido latente. Sin embargo, aunque resulte innegable su orientación científicista en sus

primeros trabajos, este no es el caso ya que este autor no atribuye un contenido de verdad absoluta a ninguno de ellos. Ni que decir tiene que en el caso de Nietzsche tal afirmación resulta simplemente carente de todo sentido.

Sin embargo, el autor que dentro del marxismo más explícitamente ha mostrado la posibilidad de acceder a la certeza absoluta quizá haya sido el propio Lenin. Este sostiene que, si bien es cierto que la aproximación a la realidad objetiva es siempre parcial, no lo es menos que, dado que conciencia y mundo externo comparten una misma naturaleza, “el pensamiento humano (...) es capaz de proporcionarnos (...) la verdad absoluta, que resulta de la suma de verdades relativas. Cada fase del desarrollo de la ciencia añade nuevos gramos a esta suma de verdad absoluta” (Lenin 1908:53).

2.3.4 Metodología.

En su texto sobre *Conocimiento e interés*, Habermas (1968:45) afirma que “la unidad del conocimiento e interés se acredita en una dialéctica que partiendo de las huellas históricas del diálogo reprimido reconstruye lo reprimido”. Así, este autor pone en relación el método dialéctico con una concepción dinámica de la historia. Esta forma de proceder, que podemos denominar dialéctica histórica, se opone a la formulación original que de este mecanismo esboza Hegel ([1807] 1985) en su *Fenomenología del espíritu*.

Marx, como joven hegeliano que es, incorpora a su pensamiento la dialéctica de su maestro. Sin embargo, procede a invertirla. Convierte la dialéctica idealista de Hegel en dialéctica materialista:

Mi método dialéctico no sólo difiere del de Hegel, en cuanto a sus fundamentos, sino que es su antítesis directa. Para Hegel el proceso del pensar, al que convierte incluso, bajo el nombre de idea, en un sujeto autónomo, es el demiurgo de lo real; lo real no es más que su manifestación externa. Para mí, a la inversa, lo ideal no es sino lo material traspuesto y traducido en la mente humana. (Marx [1867] 2008:19-20)

Dicho proceso de inversión de la dialéctica, como podemos comprobar, consiste en sustituir como principio de lo real la “Idea” por las condiciones materiales de vida. Así, Marx (1859:273) afirma: “No es la conciencia del hombre la que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia”. De este modo, da entrada a la doctrina del materialismo histórico. Marx confiesa que las dudas que le suscitaba la dialéctica hegeliana a este respecto fueron resueltas con motivo de sus

investigaciones previas a la publicación de la *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel*:

Mi investigación desembocaba en el resultado de que, tanto las relaciones jurídicas como las formas de Estado no pueden comprenderse por sí mismas ni por la llamada evolución general del espíritu humano, sino que radican, por el contrario, en las condiciones materiales de vida. (Marx 1859:270)

Esta nueva forma de dialéctica recorre toda su obra pero quizá su formulación más terminada la encontramos en su doctrina sobre la lucha de clases. Esta no hace sino aplicar dicho método a la historia de la humanidad: “La historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases. Hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros y oficiales; en una palabra: opresores y oprimidos se enfrentaron siempre” (Marx 1848:). De este modo, la historia se comprende como un campo de batalla entre dos fuerzas contrapuestas, en este caso, clases sociales. Sin embargo, esta dinámica también presenta otros dos rasgos definitorios. Por una parte, el enfrentamiento dialéctico entre clases en cada época histórica da lugar a la emergencia de contradicciones internas que, eventualmente, hacen que dicha época quede superada por la siguiente. Esto explica el carácter dinámico de la historia. Por otra parte, esta evolución dialéctica también implica la existencia de una síntesis final entre opuestos donde se supera dicho proceso. Llama la atención como la filosofía de Hegel también implica estos dos supuestos. El primero remite al desenvolvimiento del Espíritu Absoluto en la historia en tres grandes fases: la de la unidad originaria (la Grecia clásica), la de la división conflictiva pero desarrolladora (de Roma a la Revolución Francesa) y la del retorno de la unidad (su propia época). El segundo supuesto alude a la existencia de un estadio final de superación del conflicto y de vuelta del Espíritu absoluto sobre sí mismo. Este es el fin de la historia o reino de la libertad bajo el imperio del “Estado racional”.

Por su parte, Lenin redacta *Materialismo y empiriocriticismo* en 1908 con el fin de oponerse a las doctrinas idealistas que parecen resurgir en esta época en Rusia. Esta obra tiene el claro propósito de reforzar las bases teóricas del marxismo para que este haga frente a dicha amenaza mediante una formulación explícita de los fundamentos teóricos del materialismo dialéctico. De este modo, el autor comienza su texto defendiendo que la dialéctica se constituye como el método de razonamiento propio de toda Ciencia:

En la teoría del conocimiento, como en todos los otros dominios de la ciencia, hay que razonar con dialéctica, o sea, no suponer jamás que nuestro conocimiento es acabado o inmutable, sino indagar de qué manera el conocimiento nace de la ignorancia, de qué manera el conocimiento incompleto e inexacto llega a ser más completo y más exacto. (Lenin 1908:39)

A continuación, define la materia como una categoría filosófica que sirve “para designar la realidad objetiva, dada al hombre en sus sensaciones, calcada, fotografiada y reflejada por nuestras sensaciones y existente independientemente de ellas” (Lenin 1908:51). Por otro lado, como recordamos, este autor defiende la posibilidad de acceder a la realidad objetiva externa. Como resulta patente, esta concepción de la dialéctica dista mucho del planteamiento original tanto de Hegel como de Marx y se aproxima más a la doctrina platónica que propugna la posibilidad de conocer las realidades últimas a través del diálogo.

Finalmente, Trotsky, en un escrito inconcluso y sin fecha bien definida (1939?), parece mantenerse fiel al método marxista original y afirma que el método dialéctico resulta superior al silogismo porque aquel puede dar cuenta de procesos dinámicos mientras que este presenta una naturaleza inmutable. Incluso afirma que “los fetichistas del pensamiento lógico-formal” (Ibid), basado en el método hipotético-deductivo, representan “una forma de idealismo lógico” (Ibid). Sin embargo, hemos de reconocer que no hemos encontrado una definición explícita del método dialéctico en su obra.

En cualquier caso, y con esto concluimos el presente apartado metodológico, la unidad de análisis en la obra de Marx, aunque nunca sistematizara el concepto, remite a las clases sociales. También es así en el caso de Lenin. Este autor las define como:

grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que la leyes refrendan y formulan en su mayor parte), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. (Lenin 1919:123)

Por su parte, Trotsky (1936) no trata este tema hasta estar en el exilio y lo hace en relación a la posibilidad de que “la burocracia soviética, al desarrollarse, [pueda] adaptar las formas de propiedad a sus propios intereses, hasta el punto de convertirse en una nueva clase dominante”. Su postura parte de identificar la propiedad nacionalizada con la economía planificada de tal manera que: “la propiedad nacionalizada se mantiene

o derrumba junto con la economía planificada” (Ibid). De este modo, sólo puede surgir una nueva clase social si se liquida dicha economía planificada. Pero esto “desembocaría inevitablemente en el capitalismo fascista” (Ibid). Si no se liquida, nos encontramos ante un simple caso de “parasitismo” (Ibid). Como podemos comprobar, la doctrina de Trotsky mantiene la misma línea ideológica que la de Lenin y Marx: la clase social es un producto de las relaciones y medios de producción.

2.3.5 *Agente individual.*

Como acabamos de señalar, Marx no lleva a cabo un estudio pormenorizado del agente individual ya que considera que los protagonistas de la historia son las clases sociales. No obstante, en su antropología destaca el componente social de la persona como elemento constitutivo de la misma. Así, “el hombre es por naturaleza, si no, como afirma Aristóteles, un animal político, en todo caso, un animal social” (Marx [1867] 2003:396-397). Ahora bien, el factor más destacado de este ser social del hombre remite a su trabajo ya que “lo que los individuos son depende (...) de las condiciones materiales de su producción” (Marx [1846] 1974:19-20). Esta afirmación no supone en ningún caso que Marx defienda que el trabajo se constituya como único elemento definitorio de la naturaleza humana. Este debe ser comprendido, antes que nada, como:

un proceso entre el hombre y la naturaleza (...) en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza. (...) Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad (...) a fin de apoderarse de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su propia vida. (Marx [1867] 2003:215)

Según Noguera (2002) esta concepción del trabajo no se traduce, ni en una glorificación del mismo, ni en una visión productivista. En realidad, Marx desarrolla una perspectiva que incorpora tres dimensiones: “el trabajo es una actividad orientada a un fin (...), pero también es interacción social y comunicación (...), así como autoexpresión práctica del ser humano” (Ibid:151). Nos encontramos, por tanto, con que Marx defiende que el ser humano presenta una racionalidad instrumental, pero también comunicativa y expresiva. En cualquier caso, la primera de estas no debe ser comprendida desde un enfoque maximizador ya que, como también nos recuerda el propio Noguera (Ibid), “Marx solía despreciar el “goce de la acumulación” para oponerlo a la “acumulación de goces” en un giro casi hedonista”. Por otra parte, según afirma Erich Fromm (1962:7), su obra más bien puede comprenderse como una crítica de la enajenación: “La filosofía de Marx (...) representa una protesta contra la enajenación del hombre, su pérdida de sí mismo y

su transformación en una cosa; es un movimiento contra la deshumanización y automatización del hombre”.

Ahora bien, ¿a qué se refiere Marx cuando alude a la alienación? Esta debe ser comprendida, antes que nada, en relación con el trabajo. La enajenación es una forma mórbida de este que se presenta en una triple condición: respecto de la cosa, respecto de sí mismo y del hombre respecto del propio hombre. En el primer caso, Marx atiende a la relación del trabajador respecto al producto de su trabajo. Aquí, el trabajador comprende este “como con un objeto ajeno y que lo domina. Esta relación es, al mismo tiempo, la relación con el mundo exterior sensible, con los objetos naturales, como con un mundo extraño para él y que se le enfrenta con hostilidad” (Marx [1844] 2001:60). En el segundo caso, Marx atiende a la relación del trabajador con su propia actividad productiva. En este tipo de alienación respecto de sí mismo, el trabajo se comprende “como una actividad que no le pertenece, independiente de él, dirigida contra él” (Ibid). Finalmente, Marx también remite a la enajenación del hombre respecto del hombre y al enfrentamiento que esta supone, dada su condición eminentemente social, con los otros hombres:

Si el hombre se enfrenta consigo mismo, se enfrenta también al otro. Lo que es válido respecto de la relación del hombre con su trabajo, con el producto de su trabajo y consigo mismo, vale también para la relación del hombre con el otro y con trabajo y el producto del trabajo del otro. (Marx [1844] 2001:64)

Antes hemos defendido que Marx no considera que el trabajo se constituya como único elemento definitorio de la condición humana. Frente a esta postura, según Noguera, los marxistas soviéticos asumen la centralidad normativa del trabajo y un concepto reducido y productivista del mismo. Abogan por “un concepto reducido, productivista, y favorable a la centralidad normativa del trabajo” (Noguera 2002:149). Veamos por separado cada una de estas afirmaciones. En primer lugar, dicha concepción del trabajo puede ser calificada de reducida si “el trabajo es una actividad puramente instrumental, que no puede dar lugar a autorrealización personal alguna, y (...) supone necesariamente una coerción para la libertad y la autonomía del ser humano” (Ibid:145). En segundo lugar, este autor defiende que se aboga por una perspectiva productivista del trabajo cuando se aceptan cualquiera de los siguientes tres supuestos. Cuando:

se considera el trabajo y la producción, en sí mismos, como fines compulsivos de la existencia humana, o cuando se toma un modelo “laboral” de acción como punto arquimédico de la

existencia humana, o cuando se reduce el trabajo únicamente a la realización de actividades económicas valorables en términos mercantiles. (Noguera 2002:147)

Además, los autores soviéticos también abogan por la centralidad normativa del trabajo. Por lo tanto, pueden ser definidos como “trabajocéntricos” en tanto que Noguera (2002:148) defiende que “una concepción de la ciudadanía será “trabajocéntrica” cuando asocie normativamente al trabajo la obtención de beneficios sociales como los ingresos económicos, la subsistencia material, el prestigio social, etc.”. La prueba de esta afirmación puede remitir, tanto a la definición leninista de clases sociales que hemos presentado previamente, como a su natural corolario posterior: el stajanovismo.

2.3.6 Organizaciones.

Para comprender la doctrina que defiende Marx sobre las organizaciones, debemos atender a tres elementos. En primer lugar, este autor se centra exclusivamente en el estudio del fenómeno burocrático. Sus análisis sobre otro tipo de organizaciones tales como las empresas no van más allá de reflexiones generales sobre su evolución histórica. En este sentido, por ejemplo, defiende que el tránsito que supone el paso del modo de producción feudal al capitalista implica, a nivel organizativo, la sustitución de la manufactura por la gran industria moderna:

La antigua organización feudal o gremial de la industria ya no podía satisfacer la demanda, que crecía con la apertura de nuevos mercados. Vino a ocupar su puesto la manufactura. (...) la división del trabajo entre las diferentes corporaciones desapareció ante la división del trabajo en el seno del mismo taller.

Pero los mercados crecían sin cesar; la demanda iba siempre en aumento. Ya no bastaba tampoco la manufactura. El vapor y la maquinaria revolucionaron entonces la producción industrial. La gran industria moderna sustituyó a la manufactura. (Marx 1848:55)

En segundo lugar, y como señala Nieto García (2002:222), su principal influencia procede de la *Filosofía del Derecho* (Hegel [1821] 1968). En esta obra, el autor comienza diferenciando entre Administración estatal y corporaciones y defiende que la burocracia es un fenómeno estrictamente estatal (Ibid:246-247). Esta, se caracteriza por estar orientada hacia el interés general ya que “las funciones particulares del estado (...) constituyen una parte del aspecto objetivo de la soberanía inmanente del monarca” (Ibid:248). Por otro lado, también destaca cómo esta se organiza siguiendo los principios de la división del trabajo (Ibid:247) y la centralización (Ibid). Además, recluta a sus cuadros mediante pruebas de conocimientos (Ibid) que dan acceso a

puestos remunerados de carácter vitalicio (Ibid:248-249). Finalmente, las instituciones evitan que dichos funcionarios, pertenecientes a la clase media, se constituyan como una “clase aislada” (Ibid:250-251); y, por otro lado, se establece un doble mecanismo de control para impedir que la burocracia desarrolle independencia funcional y persiga sus propios fines: por arriba, desde el poder monárquico; y, por abajo, desde los municipios y las corporaciones (Ibid:249).

En tercer lugar, esta es una categoría de la que Marx no desarrolla una teoría sistemática y sus aportaciones se encuentran dispersas a lo largo de toda su obra. De hecho, siguiendo a Nieto García (2002:244), podemos identificar dos épocas: una primera fase de interpretación histórica, y otra posterior de naturaleza estrictamente política. En cualquier caso, Marx considera en todos sus escritos, como Hegel, que la burocracia es un fenómeno rigurosamente estatal. Así, en la primera época, destaca su análisis sobre la historia de la burocracia en Francia:

La primera revolución francesa (...) tenía necesariamente que desarrollar lo que la monarquía absoluta había iniciado: la centralización; pero al mismo tiempo amplió el volumen, las atribuciones y el número de servidores del poder del Gobierno. Napoleón perfeccionó esta máquina del Estado. La monarquía legítima y la monarquía de Julio no añadieron nada más que una mayor división del trabajo (...) Finalmente, la república parlamentaria, (...) viese obligada a fortalecer (...) los medios y la centralización del poder del Gobierno. Todas las revoluciones perfeccionaban esta máquina, en vez de destrozarla. (...)

Pero (...) bajo Napoleón, la burocracia no era más que el medio para preparar la dominación de clase de la burguesía. Bajo la restauración, bajo Luis Felipe, bajo la república parlamentaria, era el instrumento de la clase dominante, por mucho que ella aspirase también a su propio poder absoluto.

Es bajo el segundo Bonaparte cuando el Estado parece haber adquirido una completa autonomía. (Marx [1852] 2003: 105)

En este periodo, según señala García Nieto (2002:244), Marx defiende que “la burocracia es un elemento de poder (...) Importa mucho a la revolución no desperdiciar tal fuerza y, por ende, debe utilizarla sin escrúpulos cuando se apodere del estado”. Así, para defender dicha tesis, el autor se remite a la edición original de 1852 de dicho texto donde puede leerse: “Pero la destrucción de la máquina estatal no pondrá en peligro la centralización, ya que la burocracia es sólo la forma más baja y brutal de una centralización” (Marx citado en Nieto 2002:238). Como podemos observar, en este

periodo, Marx considera que la supresión del Estado no supone la eliminación de la burocracia.

Frente a esta doctrina, en su segundo periodo defiende la sustitución del Estado burocrático por el democrático. Así, la eliminación del Estado burgués va necesariamente acompañada de la caída de la burocracia. Pero, ¿es esto posible? Tras los acontecimientos de la Comuna de 1871, Marx se convence de ello y destaca tres mecanismos que pueden evitar que esta persiga sus propios fines: la elección democrática de los cargos y el derecho a revocación de estos en todo momento, la asimilación de su salario al de un obrero cualificado y la eliminación de la separación de poderes. Así, la Comuna,

En primer lugar, cubrió todos los cargos administrativos, judiciales y de enseñanza por elección, mediante sufragio universal, concediendo a los electores el derecho a revocar en todo momento a sus elegidos. En segundo lugar, todos los funcionarios, altos y bajos, estaban retribuidos como los demás trabajadores. (...) y esto sin contar con los mandatos imperativos que, por añadidura, introdujo la Comuna para los diputados a los cuerpos representativos. (Marx [1871] 2007:21)

Los revolucionarios soviéticos, antes de la toma del poder en Rusia, mantienen esta segunda doctrina y defienden que la burocracia se identifica con el Estado. Por lo tanto, si la clase trabajadora accede a este, aquella deberá servir a sus intereses antes de ser destruida. Así, Lenin el mismo año de la toma del poder en Rusia afirma en *El Estado y la revolución* que:

Los obreros, después de conquistar el poder político, destruirán el viejo aparato burocrático (...) lo sustituirán por otro nuevo, formado por los mismos obreros y empleados, contra cuya transformación en burócratas se tomarán sin dilación las medidas analizadas con todo detalle por Marx y Engels: 1) no sólo elegibilidad, sino revocabilidad en cualquier momento; 2) sueldo no superior al salario de un obrero; 3) inmediata implantación de un sistema en el que todos desempeñen funciones de control y de inspección y todos sean “burócratas” durante algún tiempo, para que, de este modo, nadie pueda convertirse en “burócrata”. (Lenin [1917] 2009: 132)

Como podemos observar, el mandato imperativo al que alude Marx es sustituido aquí por un mecanismo de control e inspección generalizado. Por otra parte, estos autores añaden una nueva perspectiva al fenómeno burocrático. Este ya no es únicamente estatal sino que puede manifestarse también en el partido. De este modo, en 1902 Lenin publica *¿Qué hacer?* y defiende que este se convierta en la vanguardia organizada del

proletariado y de la lucha revolucionaria. Su plan implica un ultracentralismo al que Trotsky se opone firmemente. Dos años después, en *Nuestras tareas políticas* (Trotsky 1904), este último responde que dicha táctica implica el riesgo de que el partido no se sitúe al frente del proletariado, sino que le sustituya. En esta obra propone una forma alternativa de centralismo que permita a todos los miembros del partido participar en sus labores operativas.

Sin embargo, con el paso de los años, y ya desde el poder, Lenin va volviéndose cada vez más pesimista sobre este tema. La burocracia, que debía ser destruida tras la revolución, parece, no sólo que se mantiene en el Estado, sino que se ha extendido también al aparato del partido y de los sindicatos. En una carta al líder de estos últimos escribe: “Nunca he dudado de la existencia de burocratismo en todos nuestros comisariados; pero no esperaba que también hubiese en los sindicatos el mismo burocratismo. Esta es la vergüenza” (Marx citado en Nieto 2002:284). Una postura que comparte con Trotsky:

el burocratismo en el aparato de Estado y en el partido es la expresión de las peores tendencias inherentes a nuestra situación, de los defectos y de las desviaciones de nuestro trabajo que, en ciertas condiciones sociales, pueden socavar las bases de la revolución. (Trotsky 1923)

2.3.7 Instituciones.

En la introducción a este epígrafe hemos señalado como Schumpeter ([1942] 2003:10) destaca la aportación de Marx como sociólogo y pone como ejemplo la “interpretación económica de la historia”. Este autor sostiene que el fundador de la escuela no defiende que la superestructura sea reducible a “motivos económicos” (Ibid) y que sólo trató de “desvelar las condiciones económicas” (Ibid) que le dan forma. Esta lectura, sin embargo, supone confundir dos conceptos: economía e infraestructura. El origen de esta confusión remite al propio Marx. En su prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política* (...), este afirma que “al cambiar la base económica, se revoluciona más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella... Las relaciones burguesas de producción son la última forma antagónica del proceso social de producción” (Marx 1859:273). Como podemos ver, Marx identifica en esta obra la base económica con la infraestructura y con las relaciones de producción Sin embargo, previamente también señala como:

El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden

determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política y espiritual en general. (Marx 1859:270)

Es decir, cuando Marx se refiere a la infraestructura, en última instancia, está aludiendo a las relaciones que se desarrollan en la esfera de la producción. No obstante, nuestra hipótesis consiste en afirmar que en dicha esfera podemos encontrar fenómenos de perfil tanto económico como social.

La infraestructura, entendida esta como la base material de la sociedad, determina parcialmente la estructura social y su cambio. Es el factor dinámico del proceso histórico. Está compuesta por fuerzas productivas y relaciones de producción. Las primeras pueden ser directas (intervienen directamente en el proceso productivo, como las máquinas), o auxiliares (sin ellas, el proceso productivo no puede llevarse a cabo, como los servicios generales). Las segundas, sin embargo, consisten en vínculos sociales que remiten a relaciones de propiedad y control, relaciones laborales y dependencias socioeconómicas. Como podemos comprobar, esta segunda categoría hace referencia a cuestiones que presentan un perfil más social que estrictamente económico ya que aluden a vínculos sociales. Como señala el propio Marx:

Un negro es un negro. Sólo en determinadas condiciones se convierte en esclavo. Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón. Sólo en determinadas condiciones se convierte en capital. Arrancada a esas condiciones, no tiene nada de capital, del mismo modo que el oro no es de por sí dinero, ni el azúcar el precio del azúcar. (...). El capital es una relación social de producción. Es una relación burguesa de producción. (Marx 1849:82)

En este sentido es en el que afirmamos que Schumpeter confunde el concepto de economía con el de infraestructura ya que esta última, en la obra original de Marx, remite a la esfera de producción; y esta, aunque es económica, es, antes que nada, social. El carácter económico de cualquier factor, incluido el capital, remite a procesos sociales previos.

Pero, ¿estas relaciones de producción son instituciones? En la introducción a esta investigación hemos señalado que partimos de la definición de Searle de instituciones como reglas constitutivas que aluden a pautas “que crean la posibilidad misma de ciertas actividades”. Así, las relaciones de producción pueden ser legítimamente comprendidas como instituciones formales (relaciones de propiedad y control de los activos) e informales (relaciones laborales o dependencias socioeconómicas) ya que

aluden a la posibilidad misma de que se desarrolle dicha producción en tanto que definen que sean, o no, factores económicos. Crean la posibilidad misma de desarrollar actividades económicas.

Sin embargo, también encontramos instituciones en la superestructura. Aquí residen la ideología, las costumbres, las tradiciones o las normas éticas y sociales. No obstante, por encima de todas ellas, emerge la figura del Estado en su doble condición instrumental y de dominación. La primera de estas funciones se centra en evitar la lucha de todos contra todos. La segunda, en favorecer los intereses de la clase dominante. El Estado moderno es comprendido, por tanto, como “una junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa” (Marx 1848:56). Así, Marx (1850:108), defiende en *La Lucha de Clases en Francia de 1848 a 1850* que la “monarquía de Julio no era más que una sociedad por acciones para la explotación de la riqueza nacional de Francia, cuyos dividendos se repartían entre los ministros, las Cámaras, 240.000 electores y su séquito”. Sin embargo, y dado que la tesis básica del materialismo histórico supone que las modificaciones que acontecen en la superestructura son resultado de los cambios en la infraestructura, debemos reconocer que el análisis de la primera en la obra de Marx resulta marginal.

Por otra parte, ya hemos visto como Lenin (1919:123) define las clases sociales, entre otras cosas, por “las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción”. En este sentido, parece seguir la doctrina marxista. Sin embargo, a continuación añade: “relaciones que las leyes refrendan y formulan en su mayor parte” (Ibid). Por lo tanto, dichas relaciones pueden venir en gran medida definidas desde el aparato legislativo del Estado. Pero ¿no es el Estado una institución de la superestructura? Es decir, esta afirmación sugiere que un elemento de la superestructura, el Estado, influye en uno de la infraestructura, las relaciones de producción. Ahora bien, esta doctrina, que da la impresión de enfrentarse a la formulación original de Marx, puede reconciliarse con ella si atendemos a como el Estado es, en última instancia, un instrumento de la clase dominante: “El Estado surge en el sitio, en el momento y en el grado en que las contradicciones de clase no pueden, objetivamente, conciliarse. Y viceversa: la existencia del Estado demuestra que las contradicciones de clase son irreconciliables” (Lenin 1917:29). De este modo, por una parte, se cierra el círculo y se devuelve el protagonismo del desarrollo histórico a la infraestructura; y, por otra, se da entrada a una formulación que legitima la acción

política del proletariado orientada a hacerse con el aparato estatal. Es decir, se legitima la revolución política: “La sustitución del Estado burgués por el Estado proletario es imposible sin una revolución violenta. La supresión del Estado proletario, es decir, la supresión de todo Estado, sólo es posible por medio de un proceso de “extinción”” (Ibid:44).

En este sentido, Tortsy enuncia su conocida ley del desarrollo desigual y combinado de la sociedad. Según esta, como no puede ser de otro modo desde una perspectiva marxista, el factor decisivo del progreso humano reside en el dominio del hombre sobre las fuerzas de producción. Ahora bien, dicho dominio implica un desigual desarrollo y combinación de factores sociales que dan lugar a una coexistencia de elementos retrógrados y avanzados. Es decir, en un mismo momento histórico se pueden combinar instituciones propias del capitalismo más avanzado con otras, por ejemplo, feudales. Así, este autor enuncia dicha ley pocos años después de comenzar su exilio del siguiente modo:

Las leyes de la historia no tienen nada de común con el esquematismo pedantesco. El desarrollo desigual (...) no se nos revela, en parte alguna, con la evidencia y la complejidad con que la patentiza el destino de los países atrasados. Azotados por el látigo de las necesidades materiales, los países atrasados vense obligados a avanzar a saltos. De esta ley universal del desarrollo desigual de la cultura se deriva otra que (...) calificaremos de ley del desarrollo combinado, aludiendo a la aproximación de las distintas etapas del camino y a la confusión de distintas fases, a la amalgama de formas arcaicas y modernas. Sin acudir a esta ley, enfocada, naturalmente, en la integridad de su contenido material, sería imposible comprender la historia de Rusia ni la de ningún otro país de avance cultural rezagado, cualquiera que sea su grado. (Trotsky 1932:3-4)

Esta doctrina supone pues, en última instancia, una legitimación de la revolución soviética ya que, como hemos visto, la doctrina marxista original señala que dicha revolución sólo puede producirse en aquellos países donde las contradicciones del capitalismo estén más desarrolladas. Es decir, en sociedades capitalistas avanzadas. Rusia, por aquel entonces, no está entre este grupo de países y el hecho de que la revolución se consolide allí parece contradecir las tesis del fundador de la escuela.

Por otra parte, esta ley también permite dar cuenta de un fenómeno no contemplado por Marx en sus trabajos: el campesinado. Esta, desde la perspectiva marxista, es una clase social residual del modo de producción feudal. Sin embargo, en la Rusia zarista resulta de una importancia táctica innegable para la revolución. ¿Cómo una clase social feudal

puede formar parte de una revolución contra el capitalismo? Y, en última instancia, ¿puede triunfar la revolución en un país que no ha alcanzado un nivel de madurez suficiente? Lenin parece apuntar en este sentido a una doctrina muy similar a la postulada por Trotsky tiempo después:

Si la revolución ha triunfado con tanta rapidez y de una manera tan radical (...) es únicamente porque, debido a una situación histórica original en extremo, se fundieron con “unanimidad” corrientes absolutamente diferentes, intereses de clase absolutamente heterogéneos, aspiraciones políticas y sociales absolutamente opuestas. (Lenin 1917:13)

2.4 Relación de la escuela austriaca de Economía con los institucionalizadores en Sociología.

2.4.1 Introducción.

A diferencia de los autores neoclásicos y de Marx, la escuela austriaca se enfrenta al final del pensamiento económico clásico desechando sus postulados fundamentales y estableciendo un nuevo paradigma. El ejemplo más destacado lo encontramos en su doctrina del valor. Estos autores defienden que este proviene exclusivamente de la utilidad marginal (demanda). Por tal motivo, pero también, como veremos a continuación, por las fundamentales diferencias que encontramos en la caracterización de las seis categorías a las que nos venimos refiriendo, consideramos que esta escuela presenta una identidad propia frente a la neoclásica pese a que ambas forman parte de la revolución marginalista.

La escuela austriaca de Economía surge en 1871 con la publicación de Carl Menger de *Principios de economía política*. Sin embargo, en este periodo debemos diferenciar dos momentos: el fundacional, centrado en la propia obra de Menger, y la recepción de la misma por parte sus discípulos. Esta primera obra de Menger no logra un gran eco en el momento de su publicación. Sin embargo, es leída por dos recientes graduados de la Universidad de Viena: Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser. Estos autores adoptan sus postulados y los discuten en los seminarios privados de los economistas de la vieja escuela historicista alemana. Aunque no sean estudiantes directos de Menger, pueden ser considerados con toda justicia sus primeros discípulos. En 1883 ve la luz la segunda obra de Menger, *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales con especial referencia a la economía*. Este texto, a diferencia del primero, genera una gran controversia y fuerza una réplica por parte de Gustav Schmoller, principal representante

de la nueva escuela historicista alemana. Dicha polémica, denominada *Methodenstreit* (conflicto de métodos), enfrenta dos escuelas económicas y sus respectivas formas de entender la Economía: la escuela historicista alemana y la escuela austriaca.

La primera disfruta por aquel entonces de una posición hegemónica en el ámbito de influencia cultural germano y se muestra muy crítica con las tesis de la “escuela abstracta” (como Schmoller denomina a los austriacos). Los autores alemanes observan con superioridad a los austriacos debido a los grandes avances científicos que están teniendo lugar en su país. De hecho, el término “escuela austriaca” es acuñado por los autores historicistas para ridiculizarles. Este intenso debate es la razón fundamental por la que, como vamos a ver, adquieren tanta importancia las reflexiones epistemológicas y metodológicas en la obra de Menger y en la del resto de autores de la escuela.

Los discípulos de Menger pueden agruparse en torno a dos grandes grupos. Por una parte, nos encontramos con los ya referidos Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser. Estos autores se caracterizan por desarrollar una concepción sistémica de la economía. Por otra, Ludwig von Mises, Friedrich A. von Hayek y Hans Mayer prefieren destacar sus componentes dinámicos. Las aportaciones de Schumpeter en este periodo se sitúan en un punto intermedio entre ambas corrientes.

Las obras de los primeros disfrutaban en esta época de una mayor repercusión internacional incluso que las del propio fundador de la escuela. La razón puede encontrarse en factores tanto teóricos como institucionales. Entre los factores teóricos destaca su coincidencia con la doctrina epistemológica sistémica de la escuela neoclásica. Dicha sintonía favorece que reciban numerosas invitaciones durante la década de 1890 para escribir artículos introductorios a la teoría austriaca en publicaciones económicas extranjeras de orientación neoclásica (Por ejemplo: Böhm-Bawerk 1891; Wieser 1891; Wieser 1891-1892). Así, dichas colaboraciones constituyen uno de los factores decisivos a la hora de explicar la gran repercusión de su obra en Austria. Sin embargo, por este mismo motivo, años después Ludwig Von Mises (2009:28) defiende que, por ejemplo, Wieser entiende mal la esencia del subjetivismo austriaco y que su obra se encuentra más próxima a la doctrina defendida por escuela neoclásica de Lausana.

Entre los factores institucionales que explican la hegemonía de los primeros discípulos de Menger dentro de la escuela destacan sus diferentes responsabilidades al frente de

Ministerios del Gobierno. Por una parte, Böhm-Bawerk es nombrado Ministro de Finanzas en 1895, entre 1897 y 1898, y entre 1900 y 1904, y es considerado el Ministro de Economía con más poder de Europa. Por otra, Wieser se hace cargo del Ministerio de Comercio entre 1917 y 1918, en plena primera Guerra Mundial, y durante un periodo también ocupa la cartera de Obras Públicas. Además, otros dos autores ocupan puestos Ministeriales: Schumpeter es Ministro de Finanzas de Austria entre 1919 y 1920 y Otto Bauer, de la corriente socialdemócrata denominada austro-marxismo, de Asuntos Exteriores entre noviembre de 1918 y julio de 1919. Por cierto que Schumpeter, además de ser Ministro, mantiene, como Böhm-Bawerk y Wieser, una estrecha relación con el ámbito académico anglosajón debido a su formación de postgraduado en la London School of Economics, Oxford y Cambridge. Este contacto le permite durante este periodo impartir clases como profesor invitado entre 1909 y 1912 en la Universidad de Columbia y realizar lecturas en otras 17 Universidades estadounidenses.

Frente a la lectura sistémica de la obra de Menger propia de los primeros discípulos encontramos la de autores como Mises, Hayek o Mayer que se inclinan por destacar sus elementos dinámicos. Los dos primeros están llamados a resultar fundamentales en el periodo posterior. Sin embargo, en este momento sus aportaciones se circunscriben al debate sobre el cálculo económico en el socialismo. Esta temática es la razón por la que sus publicaciones del periodo se caracterizan por una perspectiva eminentemente macroeconómica y por su enfrentamiento con los autores marxistas (Por ejemplo: Hayek [1929] 1933; Mayer [1932] 2004; Mises [1912] 1953; Mises [1919] 1983; Mises [1920] 2012; Mises [1922] 1962; Mises 1928; Mises [1929] 2001; Mises 1930; Mises 1931).

Este segundo grupo de discípulos, a diferencia del primero, mantiene en este periodo una escasa relación con la escuela neoclásica excepción hecha del contacto entre Ludwig von Mises y Lionel Robbins. El británico, pese a acudir al seminario privado de Mises en Viena, lleva a cabo una lectura de la obra de Menger que le sitúa más próximo a la doctrina defendida por corriente sistémica de los primeros discípulos. Robbins considera que la actividad económica se caracteriza por partir de fines y medios dados. La expresión más famosa de dicha afirmación la encontramos en su posterior definición de la Economía como aquella “ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre unos fines dados y unos medios escasos que presentan usos alternativos” (Robbins 1945:16). Un buen ejemplo de esta actitud distante hacia la corriente

neoclásica puede encontrarse en la obra de Hans Mayer. En su libro más conocido (Mayer 2004), este autor repasa las aportaciones de cinco economistas de la escuela neoclásica (Antoine Cournot, William Stanley Jevons, Leon Walras, Vilfredo Pareto y Gustav Cassel) y llega a la conclusión de que muchos de sus supuestos y técnicas resultan incorrectos. El motivo es doble: por una parte, no dan cuenta de la naturaleza real del proceso de elección humana; y, por otra, su aproximación matemática presenta fuertes limitaciones para el análisis del mercado como fenómeno dinámico.

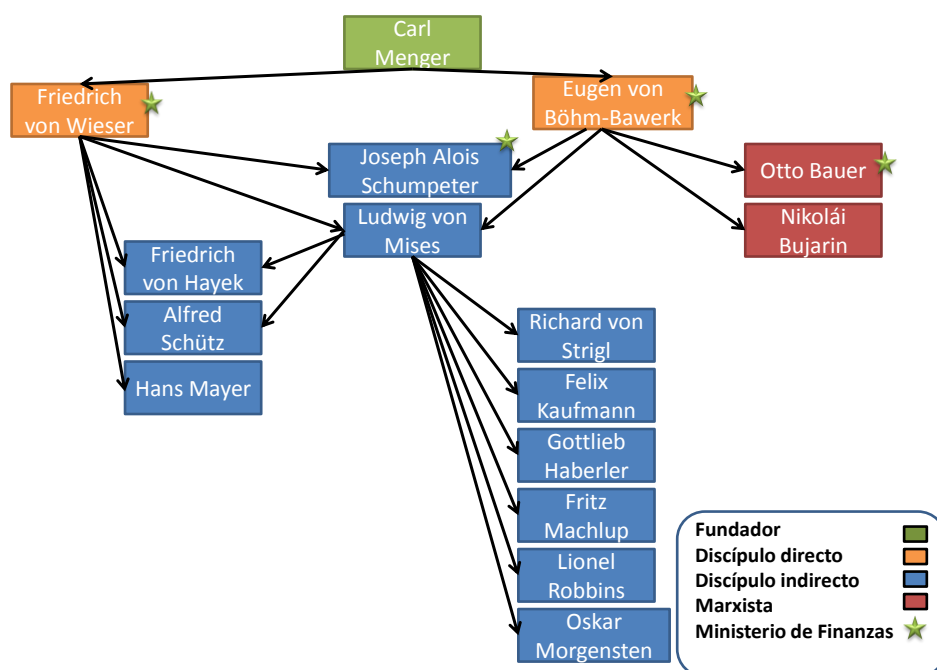
Gran cantidad de los más jóvenes autores de esta corriente dinámica de la escuela austriaca se dan cita como miembros del seminario que Mises organiza en la Cámara de Comercio todos los viernes entre los años 1920 y 1934. A este acuden autores como Alfred Schutz, Felix Kaufmann, Gottfried Harbeler, Friedrich A. von Hayek, Fritz Machlup, Oskar Morgenstern o Paul N. Rosenstein-Rodan. En el mismo se tratan temas relacionados con la teoría económica o la epistemología y los debates que aquí tienen lugar presentan una gran importancia para sus posteriores desarrollos teóricos.

Uno de estos debates, y quizá el que más repercusiones presenta para la posterior historia del pensamiento económico y sociológico, es el que protagonizan Alfred Schutz y Felix Kaufmann. Estos autores, que ya se conocían de sus años como estudiantes de Derecho, cuestionan la epistemología basada en la búsqueda de *a priori*s que defiende Mises. Propugnan un modelo alternativo basado en el establecimiento de determinadas reglas convencionales propias del método científico. Esta nueva perspectiva epistemológica resulta deudora, tanto de su apuesta por una fundamentación de la Ciencia basada en la perspectiva fenomenológica de Edmund Husserl, como de la crítica positivista del Círculo de Viena. Debemos recordar que, por una parte, Kaufmann y Morgenstern también están adscritos al Círculo de Viena desde 1928; y que, por otra, como nos recuerda Wagner (1983:20, 35 y 46), Kaufmann introduce a Schutz este mismo año a la fenomenología de Husserl a través de la lectura sistemática que realizan de *Investigaciones lógicas*, *Ideen I* o *Lecciones de la fenomenología de la conciencia interna del tiempo*. De hecho, como apunta Prendergast (1986:7), la “observación” que incluye Schutz ([1932] 1993:73-74) en *La construcción significativa del mundo social* respecto al trascendentalismo husserliano, procede de una sugerencia que le traslada su amigo Kaufmann al leer el manuscrito antes de ser publicado. Es más, el propio Husserl, después de que Kaufmann consiga que Schutz se reúna con él en 1932, le pide a este último que revise sus versiones previas de *Meditaciones cartesianas*

y *Lógica formal y lógica trascendental*. En cualquier caso, tanto la obra de Schutz como la de Mises o Kaufmann serán objeto de un análisis detallado en el próximo capítulo. Aquí nos limitamos a indicar cómo es en este periodo cuando comienzan a perfilarse los grandes debates que resultarán posteriormente fundamentales para la evolución teórica tanto de la escuela austriaca de Economía como de la Sociología fenomenológica.

Por lo dicho hasta el momento puede parecer que la relación entre ambos grupos de discípulos de Menger no resulta fluida pero esto no es cierto. Si atendemos a la relación entre sus miembros, podemos observar como las principales figuras de los segundos se forman en gran medida en los seminarios privados o clases de los primeros. Así, por ejemplo, Mises y Schumpeter asisten regularmente al seminario de Eugen von Böhm-Bawerk, que además es profesor del primero; mientras que Wieser da clases al propio Mises, Hayek y Schumpeter. Además, por ejemplo, Wieser, que sucede a Menger en la Universidad de Viena en 1903, sugiere a Hans Mayer como su propio sucesor en 1922 y Hayek mantiene una estrecha relación con Eugen von Böhm-Bawerk a través de su madre. Atendiendo a estas relaciones, podemos presentar el gráfico 1 que resume las principales vinculaciones existentes entre los representantes de ambas corrientes de la escuela austriaca de Economía.

Gráfico 1: Principales relaciones existentes entre los principales representantes de las corrientes estática y dinámica en la escuela austriaca de Economía.



En esta misma época, en el ámbito de influencia germano destacan los trabajos sociológicos de tres autores: Max Weber, Georg Simmel y Ferdinand Tönnies. Los dos primeros se interesan por la Economía y sus posiciones resultan muy próximas a las de la escuela austriaca. Distinto es el caso de Tönnies, cuya principal obra, *Comunidad y asociación* ([1887] 2009), presenta una mayor coincidencia doctrinal con los postulados teóricos defendidos por la escuela historicista alemana. Quizá debido a compartir con ella sus raíces hegelianas.

Max Weber, aunque actualmente es considerado una las figuras más destacadas de la Sociología, se considera toda su vida como un economista. De hecho, comienza su obra *La ciencia como vocación* afirmando: “tenemos los economistas” (Weber 1979:180). No debemos perder de vista que, como señala Hodgson (2001:58), desde 1894 desempeña el puesto de profesor de Economía política en la Universidad de Friburgo y dos años después ocupa la Cátedra de Karl Knies en Heidelberg. Además, rechaza una Cátedra de Sociología y se define (Weber 1994:19) en su toma de posesión en Friburgo como descendiente de esta misma escuela historicista moderna para la que la obra de Karl Knies supone un referente fundamental. Pese a ello, como economista defiende la teoría subjetiva del valor de Menger (Weber 1975:20-36) y considera que la teoría monetaria más aceptable es la de Mises (Weber 1968:78). Otro ejemplo de su vinculación con la Economía remite a su trabajo como editor de *Grundriss der Sozialökonomik* en la que colaboran también Schumpeter y Wieser. Finalmente, si atendemos a cuestiones menos formales, también podemos referirnos a como Weber y Mises coinciden durante un semestre en la primavera de 1918 en la Universidad de Viena. Quizá a raíz de este encuentro, el último incluye en su seminario privado textos de Weber para su discusión. El propio Mises (1978:70) llega a afirmar que durante su periodo en la Universidad de Viena se convirtieron en “buenos amigos”.

Por su parte, Simmel ([1900] 2005) lleva a cabo una profunda investigación sobre el dinero donde encontramos múltiples indicios de la influencia que ejerce sobre él la doctrina de la escuela austriaca, especialmente en lo referente al carácter espontáneo de su origen como institución. Laidler y Nicholas (1980:100) incluso afirman que gran parte de los economistas austriacos del momento consideran la obra de este autor coincidente con la suya propia. En este sentido, por ejemplo, Mises cita en una ocasión su obra *Sociología en Nación, Estado y Economía* (Mises 1983:77), se refiere en dos ocasiones a *Problemas de filosofía de la historia en Sociología e Historia* (Mises [1969]

2003:119 y 126) y aparecen cuatro referencias a la *Filosofía del dinero* en su *Teoría del dinero y el crédito* (Mises 1953:39, 104, 106 y 111).

2.4.2 Teleología.

La principal finalidad tanto de los autores de la escuela austriaca de Economía como de los institucionalizadores de la Sociología de esta época en el ámbito de influencia germano consiste en establecer unas nuevas bases teóricas para sus respectivas Ciencias. Como posteriormente recuerda Mises:

Cuando Menger, Böhm-Bawerk y Wieser comenzaron sus carreras económicas no se centraron en los problemas relativos a la política económica y la crítica de la escuela clásica al intervencionismo. Consideraban su vocación establecer bases sólidas para la teoría económica y se dedicaron enteramente a esta causa. (Mises [1969] 2003:6)

Este interés, que podemos definir como práctico de comprensión, es el que lleva a los autores de la escuela austriaca a enfrentarse con los de la escuela historicista alemana en el *methodenstreit*. El principal motivo de esta disputa radica en el estatuto que se debe otorgar a la Economía como Ciencia. Schmoller, líder de la escuela historicista, defiende que se trata de una Ciencia Social asimilable a otras Ciencias Históricas mientras que Menger considera que se trata de una Ciencia fundamentalmente teórica cuyas conclusiones son válidas más allá del momento histórico. Por lo tanto, el término “*methodenstreit*”, que puede traducirse como “conflicto de métodos”, en realidad resulta inadecuado ya que nos encontramos ante un debate epistemológico del que, eso sí, se desprenden consecuencias metodológicas tanto para la Economía como para la Sociología.

La escuela historicista alemana diferencia dos tipos de conocimiento: Histórico y Natural. El primero se ocupa de los productos de la cultura humana en su individualidad y su método es la *verstehen* (comprensión), mientras que el segundo estudia los fenómenos físicos a través de la *erklären* (explicación). Schmoller considera que la Economía es una Ciencia donde se mezclan la Psicología individual, la Historia económica y la Teoría económica y destaca la importancia de lo que denomina *Nachbargebiete* (campos afines de investigación) como la Historia, la Estadística o la Política.

Cuando en 1871 Menger publica *Principios de economía política* no pretende enfrentarse a la escuela historicista. Según él, su obra debe considerarse “como un amistoso saludo de un colega austriaco animado por los mismos afanes, como un débil eco de los impulsos científicos que los austriacos hemos recibido con generosa abundancia de Alemania” (Menger 1871:29-30). Sin embargo, para 1884 cambia de opinión y critica esta doctrina por considerarla dogmática. Esta nueva actitud se explica por la profunda crítica que Schmoller dedica a *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales con especial referencia a la economía* (1883), publicada un año antes. En esta obra, Menger no diferencia entre Ciencias Históricas y Naturales. Considera que todas las Ciencias maduras, ya sean estas Naturales o Sociales, presentan un mismo conjunto de subdisciplinas: Ciencias Históricas, Ciencias Teóricas y Ciencias Prácticas. Al aplicar esta distinción a la Economía, establece la existencia de tres ramas que, a diferencia de los “campos afines de investigación” de Schmoller, no deben ser mezcladas: Historia económica (y estadística), Teoría económica y Política económica (y Finanzas):

Tenemos en consecuencia que distinguir, en el campo de la economía, tres grupos de ciencias para nuestros propósitos: en primer lugar, las ciencias históricas (historia) y la estadística económica, que tienen la tarea de investigar y describir el carácter y la conexión individual de fenómenos económicos; en segundo lugar, la economía teórica, que investiga y describe su naturaleza y conexión general (las leyes); finalmente, en tercer lugar, las ciencias prácticas de la economía nacional, que investigan y describen los principios básicos de actuación adecuada (...) en la economía nacional (política económica y la ciencia de las finanzas). (Menger 1885:38-39)

Aunque según Menger no debemos confundir estas tres Ciencias, todas ellas resultan necesarias si pretendemos obtener un conocimiento económico completo. No obstante, la finalidad última de la Ciencia económica consiste en el establecimiento de leyes y, por lo tanto, reserva un puesto privilegiado para la teoría. Esta, a su vez, presenta dos posibles perspectivas: la realista-empírica, que pretende descubrir leyes en base a un método inductivo fundado en los fenómenos reales, y la lógica-exacta, que procede de acuerdo con mecanismos deductivos basados en los elementos más simples de los fenómenos económicos. La función de cada una de ellas “consiste en hacernos entender todo el reino de los fenómenos económicos en su forma característica” (Menger 1885:68). Sin embargo, para lograrlo, la teoría económica debe ser consciente de que la solución a la mayor parte de sus problemas deriva de una adecuada comprensión del

origen y el cambio de las estructuras sociales creadas orgánicamente (es decir, espontáneamente):

La solución de los más importantes problemas de las ciencias sociales teóricas en general, y de la economía teórica en particular, está estrechamente conectada con la comprensión teórica del origen y cambio de las estructuras sociales “orgánicamente” creadas. (Menger 1985:147)

Max Weber se encuentra en una posición difícil en este enfrentamiento porque, como hemos indicado, por una parte es alumno directo de Schmoller; pero, por otra, defiende la perspectiva marginalista y el subjetivismo de Menger. Weber pretende poner fin al *methodenstreit* mediante la introducción de una nueva articulación epistemológica que permita poner de acuerdo a ambas escuelas. Su esfuerzo está orientado a evitar que de este enfrentamiento se deriven consecuencias destructivas para las Ciencias Sociales en general y para la Economía en particular. Su formulación se apoya en dos ideas fundamentales: Por una parte, en la línea de la escuela historicista y basándose en los trabajos del filósofo neokantiano Rickert, defiende la separación entre Ciencias Naturales y Sociales. Por otra, pretende establecer una nueva Ciencia denominada “Economía social” compuesta de tres subdisciplinas: Sociología económica, Historia económica y Teoría económica. De este modo, las aportaciones de ambas escuelas dispondrían de su propio espacio. Mientras que la Historia económica es el espacio natural de la escuela historicista, la Teoría económica se reserva a la escuela austriaca y él mismo se centra en el ámbito de la Sociología económica. Esta última debe estudiar “las categorías sociológicas de la acción económica” (Weber 2008:46) y se constituye como el necesario punto de encuentro entre la Historia y Teoría económicas. El texto de este autor que quizá mejor pueda mostrarnos su concepción de esta nueva Ciencia es *Economía y sociedad* (Weber 1968). Por su parte, Schumpeter, en este momento, se muestra conforme con la propuesta weberiana de reorganización de las disciplinas económicas. Sin embargo, como veremos, en el periodo posterior añade una nueva categoría: la Estadística económica (Schumpeter [1954] 1986:12–24).

Otro sociólogo que opta por ocupar una posición intermedia en este enfrentamiento es Georg Simmel. Este, refiriéndose estrictamente a la Sociología, considera tan legítima la orientación teórica como la histórica ya que cada una de ellas responde a preguntas distintas:

Hoy suele colocarse toda ciencia ante esta alternativa: o se encamina a descubrir leyes que rijan sin sujeción al tiempo, o se aplica a explicar y comprender procesos singulares históricos y reales

(...). Pues bien: el concepto del problema que aquí se determina, para nada requiere la previa decisión de dicha alternativa. El objeto que hemos abstraído de la realidad puede ser considerado, por una parte, desde el punto de vista de las leyes, que dimanando de la pura estructura objetiva de los elementos, se comportan indiferentemente respecto a su realización en el espacio y el tiempo (...) Pero, por otra parte, aquellas formas de socialización pueden ser consideradas también desde el punto de vista de su aparición en tal lugar o tal tiempo, de su evolución histórica dentro de grupos determinados. (Simmel 1986:23)

De hecho, Simmel (2002:42-55) diferencia tres formas principales de la Sociología: General, orientada al estudio sociológico de la vida histórica; Pura o Formal, que se centra en el análisis de las formas de socialización; y Filosófica, centrada en el estudio de los aspectos epistemológicos y metafísicos de la sociedad. Como podemos ver, las dos primeras categorías son a la Sociología de Simmel lo que la Historia y la Teoría económica son al pensamiento weberiano. Por lo tanto, podemos concluir que ambos autores optan por proponer una solución que pasa por reorganizar las subdisciplinas de un modo muy similar.

El establecimiento de la Economía como una Ciencia fundamentalmente teórica por parte de Menger pronto presenta implicaciones técnicas de la máxima relevancia. En este sentido, podemos destacar la defensa de la imposibilidad del cálculo económico en las economías socialistas o su apuesta por el patrón-oro. Bohm-Bawerk (1891) afirma en este sentido en las revistas neoclásicas donde escribe que la escuela austriaca tiene capacidad para responder a las cuestiones de Economía política práctica pero que primero debe solucionar los problemas de orden teórico.

Con respecto a la primera cuestión, tradicionalmente se ha considerado que el debate sobre el cálculo económico en las sociedades socialistas se origina con dos publicaciones de Mises: *Cálculo económico en la comunidad socialista* ([1920] 2012) y *Socialismo* ([1922] 1962). Sin embargo, podemos encontrar referencias previas en la obra de los primeros discípulos de Menger. En este sentido, coincidimos con la doctrina defendida por Bostaph (2003:4) que apunta como Wieser publica *Valor Natural* (1889) y *Economía social* (1914) para dotar de un aparato teórico adecuado a la doctrina socialista de planificación central mediante la introducción de los principios derivados de la teoría de la utilidad marginal de Menger. Wieser llega a afirmar que esta teoría, a diferencia de la clásica y la socialista, proporciona los medios necesarios para “iluminar al hombre de Estado” (Wieser 1914:xvii) para que “la organización económica sea realmente social” (Ibid) y que “da las armas más eficaces a la crítica socialista” (Ibid:xx). Es más, según

él, “al hacerlo, no debilita la posición del socialismo, sino más bien aumenta su poder crítico” (Ibid).

Böhm-Bawerk también realiza dos aportaciones fundamentales a este respecto. En primer lugar, afirma que la tasa de interés es una categoría económica que debe existir incluso en un teórico Estado socialista (Böhm-Bawerk 1890:367-392). En segundo lugar, examina la concepción marxista del valor-trabajo y de la explotación y pone de manifiesto las contradicciones existentes a este respecto entre el tercer volumen de *El capital* y los dos anteriores. Llega a afirmar que este tercer volumen “presenta muestras evidentes de haber sido una ocurrencia tardía y artificial ideada para hacer que una opinión preconcebida parezca el resultado natural de una prolongada investigación” (Böhm-Bawerk [1896] 1949:69).

En cualquier caso, debemos recordar que las reflexiones tanto de Wieser como de Böhm-Bawerk tienen un carácter estrictamente teórico ya que aún no se ha producido la revolución soviética. Sin embargo, cuando Mises publica sus dos artículos ya se comienzan a observar las primeras consecuencias prácticas de intentar organizar una sociedad bajo determinados supuestos de raíz marxista. El interés de estos artículos ya no es práctico de comprensión, sino técnico. En este sentido, debemos recordar que, por ejemplo, durante 1919 Mises se reúne frecuentemente con Otto Bauer, excompañero suyo en el seminario de Böhm-Bawerk y por aquel entonces Presidente de la Comisión de Nacionalización, para convencerle de no llevar a cabo su política de nacionalizaciones. El argumento que Mises esgrime es que sin mercado no puede generarse un sistema de precios y que, en ausencia de este, no puede existir cálculo económico porque no se pueden diferenciar ganancias y pérdidas. Según Mises, en este escenario resulta imposible una asignación de recursos racional.

Esta doctrina de Mises resulta coincidente con la que defiende Weber (2008) en *Economía y Sociedad*. En estos años, algunos teóricos marxistas defienden el mecanismo de “cálculo en especie”. Sin embargo, Weber lo rechaza aduciendo que una adecuada asignación de recursos requiere el uso del dinero. En caso de llevarse a cabo una reforma de este tipo, hay que:

resignarse a la disminución de la racionalidad formal con arreglo a cálculo, producida inevitablemente (en este caso) por la eliminación del cálculo en dinero y del cálculo de capital. Las racionalidades material y formal (en el sentido de una calculabilidad exacta) se separan cabalmente entre sí en forma tan amplia como inevitable. Esta irracionalidad fundamental e

insoluble de la economía es la fuente de toda “problemática social” y especialmente de todo socialismo. (Weber 2008:85)

Dada la evidente similitud entre ambas posiciones, Weber (2008:82) aclara en una nota al pie de página que accede al artículo de Mises sólo después de tener ya preparado el manuscrito de *Economía y Sociedad*.

Sin embargo, otro de los asistentes al seminario de Böhm-Bawerk no resulta fácil de convencer. Nos referimos al economista y filósofo ruso Nicolai Ivanovich Bukharin. Este autor, consciente de las dificultades a las que se enfrenta el nuevo régimen de la Unión Soviética, emprende un viaje que le lleva a estudiar las escuelas de pensamiento económico no marxistas del momento. Su conclusión es que la teoría de la utilidad marginal es un producto ideológico burgués que centra su análisis en la esfera del consumo y desprecia la producción. La teoría del valor-trabajo que desarrolla Marx se centra en la producción y este giro hacia el consumo refleja, según Bukharin, que los capitalistas ya no prestan atención al ámbito productivo real. Una de las escalas de su viaje le lleva al seminario de Böhm-Bawerk y queda tan impresionado por su crítica a la obra de Marx que afirma: “Nuestra elección de un adversario para nuestra ideología probablemente no requiere discusión ya que es bien sabido que el enemigo más poderoso del marxismo es la Escuela Austriaca” (Bukharin [1919] 1927:iii).

Las implicaciones técnicas del pensamiento de los economistas austriacos también remiten a la presencia de Menger y Böhm-Bawerk en la Comisión sobre la Reforma del Sistema Monetario del Imperio Austro-Húngaro. Este sistema llega a finales de la década de los ochenta a una situación insostenible debido a las oscilaciones en el precio del oro, la plata y el papel moneda por lo que se considera necesario proceder a una reforma drástica del mismo. Para llevarla a cabo se nombran dos Comisiones (una para Austria, y otra para Hungría) que se reúnen por primera vez en marzo de 1892. Tanto Menger como Böhm-Bawerk, este último en representación del Gobierno y actuando como segundo Presidente, forman parte de la Comisión austriaca. Esta se inclina desde muy pronto por una vuelta al patrón-oro. Sin embargo queda resolver, tanto la cotización, como el momento más idóneo para implementar dicha medida. Las últimas publicaciones de Menger, como *Sobre los orígenes del dinero* (1892), deben entenderse en el contexto de estas reflexiones. Esta obra se publica el mismo año en que se reintroduce el patrón-oro y contiene un profundo análisis sobre su utilidad como unidad monetaria.

2.4.3 Epistemología.

Según el esquema de Habermas (1968), al afirmar que tanto la escuela austriaca de Economía como los institucionalizadores de la Sociología en el ámbito de influencia germano presentan un interés práctico de comprensión, deben optar por el uso de reglas histórico-hermenéuticas. Sin embargo, no sucede así. La escuela austriaca, aunque mantiene el componente hermenéutico, arrincona la vertiente histórica frente a la teórica y, con ello, centra sus investigaciones en el descubrimiento de leyes económicas. Así, se articula una epistemología basada en mecanismos hipotético-deductivos propios del interés técnico cuyo resultado son unas reglas que podemos denominar “hipotético-hermenéuticas” y que resultan del todo ajenas al esquema Habermasiano.

Este tipo de reglas se caracteriza por buscar leyes invariables, basarse en mecanismos hipotético-deductivos e incluir el componente hermenéutico. Con respecto al primer elemento, Menger resulta particularmente explícito:

En efecto, al igual que en las demás ciencias, también en la nuestra sólo puede iniciarse el verdadero y constante progreso a condición de que consideremos los objetos de nuestra observación científica no sólo en sus manifestaciones aisladas, sino esforzándonos por descubrir sus conexiones causales y las leyes a que se hallan sujetos. (Menger 1871:33)

Como podemos ver, en el pensamiento de Menger las leyes económicas se asemejan en gran medida al concepto aristotélico de “forma” ya que su estudio teórico permite acceder a la propia “esencia” de los fenómenos. Frente a esta visión de la labor teórica, la Historia económica se caracteriza por orientarse hacia el análisis de la realidad empírica y, por lo tanto, mantiene una mayor proximidad al concepto aristotélico de “materia”.

Weber y Simmel coinciden con la pretensión mengeriana de descubrir leyes. Sin embargo, consideran que el conocimiento refleja la estructura lógica de la mente del investigador. De este modo, se introduce en su obra la “selección valorativa” de raíz neokantiana. De hecho, Weber (1949:87) considera que los economistas cometen un error si consideran que: “con el conocimiento directo (...) de la estructura de la acción humana en toda su extensión (...) la ciencia puede hacer que el comportamiento humano resulte directamente inteligible con evidencia axiomática y por lo tanto revelar sus leyes”. Por tanto, podemos concluir que las leyes que pretende descubrir Weber no

presentan el característico perfil aristotélico propio del pensamiento de Menger, sino que resultan “concretas”, inseparables la realidad histórica.

Esta pretensión de desentrañar las leyes de la Economía y la Sociología se traduce en la tendencia a usar metáforas matemático-geométricas. Simmel (1986:22) considera que se puede establecer legítimamente un paralelismo entre Sociología y Geometría por cuanto ambas “abandonan a otras ciencias la investigación de los contenidos que se manifiestan en sus formas o de las manifestaciones totales cuya mera forma la Sociología y la Geometría exponen”. Mientras que Menger (1985:70) considera comparable el intento de comprobar la validez de una Teoría económica mediante el recurso a la experiencia al de aquellos “matemáticos que pretendan corregir los principios geométricos midiendo objetos reales”. En cualquier caso, el uso de estas metáforas debe diferenciarse de su posición respecto al uso de las matemáticas como herramienta metodológica al que nos referiremos posteriormente. Por cierto que Menger también critica la predisposición de ciertos autores a trasladar acríticamente el método de las Ciencias Naturales a la Teoría económica en una clara alusión a los autores neoclásicos:

Los esfuerzos hasta ahora emprendidos por trasladar acríticamente las peculiaridades del método de las ciencias naturales a la investigación de las teorías de la economía política han desembocado en graves errores metodológicos y han creado un espacio vacío en el que sólo existen analogías extrínsecas entre los fenómenos de la economía y los de la naturaleza. (Menger, 1871:28)

Una vez demostrado que tanto economistas como sociólogos pretenden establecer leyes, a continuación vamos a comprobar si también se valen de mecanismos hipotético-deductivos. Menger considera que el método deductivo se circunscribe a la esfera de la Teoría económica exacta y destaca como, entre los economistas del momento, se impone la idea de que las leyes empíricas ofrecen más garantías que las obtenidas deductivamente desde axiomas *a priori*. Atribuye este error a una inadecuada diferenciación entre las orientaciones “exacta” y “realista” de la Teoría económica (Menger 1985:69). En su caso, y dado que su obra debe considerarse teórica-exacta, procede coherentemente mediante razonamientos deductivos que ascienden desde los casos más simples a otros más complejos:

Al acometer esta investigación seguiremos el método que hemos practicado a lo largo de toda la obra, es decir, comenzaremos por el análisis de los casos más sencillos de la formación del

precio, para pasar luego gradualmente a las expresiones más complicadas del fenómeno. (Menger 1871:149)

Una forma similar de proceder la encontramos en la obra de Wieser. Este autor parte de hipótesis simples para, posteriormente, ir aumentando el nivel de complejidad. No debemos olvidar que el propio concepto de “valor natural” no es sino una hipótesis construida sobre el supuesto de la existencia de una sociedad comunista donde no se producen cambios y donde existe una dirección económica centralizada. Así, dicho “valor natural” se define hipotéticamente como: “ese valor que surge de la relación social entre la cantidad de bienes y la utilidad o el valor como existiría en un Estado comunista” (Wieser 1889:60).

Pero, según Menger (1985:94), sobre todos los procedimientos deductivos propios de las Ciencias teóricas destaca la orientación genético-compositiva. Esta consiste en mostrar como los fenómenos sociales complejos se presentan a cada momento de su desarrollo como el resultado de un proceso de confluencia de distintos factores. De este modo, “el problema más importante de la orientación exacta de la investigación teórica consiste en reducir los fenómenos complicados a sus elementos” (Ibid:93).

El análisis que realiza Weber sobre el surgimiento del capitalismo parte de la consideración de este como un fenómeno social complejo. Así, debe ser comprendido como el resultado de un cierto “espíritu” con múltiples raíces tanto religiosas (Calvinismo) como sociales. Desde este punto de vista, podemos afirmar que el capitalismo en la obra de Weber muestra un perfil genético-compositivo. Sin embargo, no debemos olvidar que este procedimiento, según Menger, debe inscribirse en la orientación teórico-exacta y que la forma de proceder de Weber se encuentra más próxima a la realista-empírica. Esta particularidad vuelve a situar a Weber en una posición intermedia en el *Methodenstreit*. Una posición que comparte con Simmel ya que este autor también apuesta por superar la contradicción entre el método deductivo (puramente abstracto) y el inductivo (o histórico):

Si las afirmaciones constitutivas que tienen por objeto establecer la esencia de las cosas se convierten en afirmaciones heurísticas que sólo buscan determinar los métodos de conocimiento mediante la formulación de fines ideales, se hace posible la vigencia simultánea de principios opuestos. Si su significado es sólo metodológico, pueden utilizarse alternativamente sin contradicción, no hay contradicción en el paso del método inductivo al deductivo. La verdadera

unidad de la aprehensión está asegurada sólo por una disolución de la rigidez dogmática en el proceso de la vida. (Simmel [1900] 2005:108)

La tercera característica de las reglas “hipotético-hermenéuticas” consiste en su carácter hermenéutico. Menger (1871:86) se refiere a este al considerar, por ejemplo, que el valor no es una cualidad intrínseca de los bienes sino “un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar”. Además, esta significación “es solamente una significación figurada o metafórica” (Ibid:99). De este modo, “el valor es de naturaleza subjetiva, no sólo cuanto a su esencia, sino también cuanto a su medida. Los bienes tienen siempre “valor” para unos determinados sujetos económicos y, además, para estos sujetos sólo tienen un determinado valor” (Ibid:105). Pero, para este autor, no sólo el valor es de naturaleza subjetiva, también lo es la propia mercancía: “el carácter de mercancía no sólo no es una propiedad inherente a las cosas, sino que de ordinario es tan sólo una relación pasajera de la misma a los sujetos económicos” (Ibid:184).

Como podemos comprobar, Menger es un subjetivista radical que considera que todos los fenómenos económicos, no sólo el valor, revisten características subjetivas. Frente a esta posición, sus discípulos sistémicos, aun aceptando su teoría subjetiva del valor, se distancian de él al considerar que los agentes económicos presentan valores y fines dados (Por ejemplo: Wieser 1889:11). Es precisamente a partir de esta diferencia de donde emergen las discrepancias entre la orientación sistémica y dinámica de la escuela austriaca.

En Sociología, tanto Weber como Simmel se muestran partidarios de la doctrina radical-subjetivista de Menger. Así, el primero considera que la Sociología es “una ciencia que pretende entender, interpretándola, la acción social para de esta manera explicarla causalmente en su desarrollo y efectos” (Weber 2008:5). De esta definición es de donde procede el concepto de *verstehen* (comprensión) weberiana. Simmel, por su parte, también se manifiesta en este sentido. Pero añade que la psicología juega un papel fundamental:

Por consiguiente, habríamos llegado a la inteligencia causal de cualquier acontecer social, cuando partiendo de ciertos datos psicológicos desarrollados conforme a «leyes psicológicas» (...) pudiéramos deducir plenamente esos acontecimientos. No cabe tampoco duda de que lo que nosotros comprendemos de la existencia histórico-social no son más que encadenamientos espirituales que, por medio de una psicología, instintiva unas veces y metódica otras,

reproducimos y reducimos a la convicción interior de que es plausible, y aún necesaria, la evolución de que se trata. En este sentido, toda historia, toda descripción de un estado social, es ejercicio de psicología. (Simmel 1986:32)

Este destacado papel que Simmel atribuye a las leyes psicológicas es un elemento que le separa tanto de Menger como de Weber. Este último afirma que la psicología resulta innecesaria ya que a la Teoría económica le basta con comprender teóricamente, y basándose en la experiencia cotidiana, como pretenden satisfacer sus necesidades los agentes económicos de una manera racional (Weber 1975:24–36).

Hasta aquí hemos demostrado la confluencia de la escuela austriaca de Economía y ciertos sociólogos del ámbito de influencia cultural germano en el uso de reglas “hipotético-hermenéuticas”. A continuación, nos vamos a centrar en una diferencia epistemológica fundamental entre estos autores y los comprendidos en el primer epígrafe de este capítulo. Como recordamos, la escuela neoclásica de Economía se divide en dos corrientes epistemológicas. Los autores anglosajones defienden una concepción parcial del equilibrio y el uso de la clausula *ceteris paribus* en Economía; mientras que la vertiente francesa se inclina por una caracterización general del equilibrio basada en la mutua dependencia sistémica. Frente a ambas posiciones, los discípulos más jóvenes de Menger y los sociólogos a los que nos estamos refiriendo aquí oponen una doctrina dinámica de los fenómenos económicos y sociales que no deja espacio ni al concepto de equilibrio, en ninguna de sus dos acepciones, ni a la aplicación de la clausula *ceteris paribus*. Salvo en el caso de Schumpeter.

Al analizar la obra de Menger podemos identificar elementos que refuerzan la interpretación dinámica llevada a cabo por parte de sus discípulos. Este autor considera la economía como un proceso que necesariamente remite a las categorías de causalidad y tiempo:

la idea de causalidad está inseparablemente unida a la del tiempo. Todo proceso de cambio significa un surgir, un hacerse, un devenir y esto sólo es imaginable en el tiempo. Es también indudable que no podemos comprender a fondo el nexo causal de cada uno de los fenómenos de este proceso si no lo consideramos en el tiempo y según la medida del mismo. (Menger 1871:43)

Esta concepción dinámica de la economía es precisamente la que le permite concebir la preferencia temporal: “Tal como enseña la experiencia, los hombres suelen dar mayor

importancia a un placer del momento actual o de un próximo futuro que a otro de la misma intensidad pero situado en un futuro más distante” (Menger 1871:110).

Pero, sin duda, uno de los economistas austriacos que dedica un mayor esfuerzo teórico al estudio del carácter dinámico de la economía durante este periodo es Schumpeter. Este autor publica en 1911 su obra *Teoría del crecimiento económico*. Esta es una investigación en la tradición walrasiana del equilibrio general que introduce un factor novedoso en dicha doctrina: el emprendedor. Según Schumpeter, existen dos estados económicos: estático y dinámico. Una economía estática se presenta en forma de un “flujo circular” caracterizado por la interdependencia general de los factores económicos. Es decir, donde cada transacción en el mercado depende de otras transacciones. Según Walras esta situación sólo puede verse modificada por factores exógenos. Para Schumpeter, sin embargo, el desarrollo económico se caracteriza por la existencia de emprendedores que introducen innovaciones en el mercado y que inspiran posteriores imitaciones. Como podemos comprobar, a diferencia de Walras, Schumpeter se remite a un factor endógeno al sistema, el emprendedor, como motor de cambio:

Yo tenía muy claro que esto estaba mal, y que había una fuente de energía dentro del sistema económico que de por sí interrumpiría cualquier posibilidad de que el equilibrio pudiera ser alcanzado. Si esto era así, entonces debería existir una teoría económica pura del cambio económico que no sólo remitiera a los factores externos que impulsan al sistema económico de un equilibrio a otro. Es una teoría que he tratado de construir. (Schumpeter 1989:166)

También suele considerarse que Schumpeter ([1942] 2003) es el primer autor que se refiere al concepto de “destrucción creativa” en su obra posterior *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Sin embargo, este mérito le corresponde al historicista alemán Werner Sombart. Este ya alude a dicha cuestión en el año 1913 en los siguientes términos:

Una vez más, sin embargo, la destrucción engendra un mayor espíritu creativo: la falta de madera y las necesidades de la vida diaria fuerzan al descubrimiento o la invención de sustitutos de la madera, el uso del carbón como combustible o la introducción del coque en la producción de hierro. Todos estos inventos, sin duda, hicieron posible el enorme desarrollo capitalista del siglo XIX. (Sombart 1913:207)

En cualquier caso, la posición de Schumpeter, aún incluyendo al emprendedor como factor dinamizador de la economía, sigue partiendo del concepto de equilibrio en su concepción walrasiana. No procede así, sin embargo Hans Mayer. Este autor critica

explícitamente la idea de equilibrio y de su reflexión se desprende una negativa implícita a la incorporación de la clausula *ceteris paribus*:

En esencia, hay una ficción inmanente, más o menos disimulada, en el corazón de las teorías del equilibrio matemático: vinculan en ecuaciones simultáneas, magnitudes operativas no simultáneas (en secuencia genético causal) como si existieran todas juntas al mismo tiempo. Una situación está sincronizada (se desarrolla al mismo tiempo) en la aproximación “estática”, mientras que en la realidad estamos tratando con un proceso. Pero no se puede considerar “estáticamente” un proceso generativo como un estado de reposo sin eliminar precisamente lo que le hace ser lo que es. (Mayer 2004:182)

En el campo de la Sociología, por su parte, no puede considerarse que ni Weber ni Simmel defiendan una concepción estática. Reflexiones como el paso de diada a triada de Simmel o el análisis de la importancia de la ética protestante en el surgimiento del capitalismo en Weber, por dar sólo dos ejemplos, resultan perfectamente coherentes con dicha aproximación. Pero es que, además, cuando estos autores se refieren a cuestiones económicas, como hemos visto al referirnos a las críticas que realiza Weber a la economía socialista o al análisis del surgimiento del dinero en Simmel, también optan por esta misma perspectiva teórica.

No procede así, sin embargo, Wieser, ya que, como hemos visto, asume un contexto de equilibrio general de la economía para desarrollar su concepto de “Valor natural” en un intento de sintetizar las doctrinas Walrasiana y Mengeriana.

Con respecto a la actitud de los economistas y sociólogos de esta época frente a la multidisciplinariedad, debemos poner de manifiesto como todos ellos reflejan una creencia general en la vinculación de ambas disciplinas. En este sentido, destaca el hecho de que durante los años 20 y 30 del siglo XX existen múltiples Cátedras conjuntas de Sociología y Economía tanto en Alemania como en Austria. Además, la obra de economistas austriacos como Wieser, Schumpeter o Schutz está fuertemente influida por planteamientos sociológicos, y viceversa.

Por otro lado, los trabajos de Wieser pueden considerarse tanto económicos como sociológicos. Este autor, formado inicialmente en Sociología y Derecho, se interesa por el análisis de los fenómenos sociales y económicos a raíz de la lectura en 1872 de *Guerra y Paz* de Tolstoi y de los *Principios* de Herbert Spencer (1867). Incluso llega a afirmar que “la teoría económica moderna requiere ser completada por una sofisticada

teoría de la sociedad para resultar convincente” (Wieser 1914:11). Por su parte, la *Teoría del desarrollo económico* de Schumpeter (1911) puede considerarse en justicia a medio camino entre la Sociología y la Economía. Finalmente, Alfred Schutz constituye una figura peculiar ya que estudia Economía y trabaja profesionalmente en dicho sector. Sin embargo, sus intereses intelectuales se orientan hacia la Sociología y la Filosofía. Su obra se encuentra en el vértice de tres de las corrientes de pensamiento más importantes del momento: la fenomenología de Husserl en Filosofía (a quien conoce personalmente), la escuela austriaca en Economía (asiste a los seminarios privados de Wieser y Mises) y la obra de Max Weber en Sociología (con la que entra en contacto precisamente en el seminario privado de Mises).

2.4.4 Metodología.

Pero, esta epistemología basada en reglas “hipotético-hermenéuticas” ¿qué metodología requiere? Si volvemos la mirada hacia la clasificación que propone Habermas (1968), se nos presentan dos alternativas: o bien optamos por una metodología lógico-deductiva propia del interés práctico de comprensión, o bien por una empírico-analítica derivada del interés técnico. Tanto los institucionalizadores de la Sociología de este ámbito, como los autores de la escuela austriaca de Economía, optan por una metodología lógico-deductiva. Sin embargo, en este punto nos encontramos con un problema. ¿Cómo se puede articular coherentemente una metodología lógico-deductiva desde una epistemología basada en reglas hipotético-hermenéuticas? Es decir, ¿cómo se da entrada al componente hermenéutico en un razonamiento lógico-deductivo? Mediante la incorporación de dos nuevos métodos de análisis: el individualismo metodológico y el tipo-ideal.

Lo primero que debemos decir es que subjetivismo e individualismo metodológico son dos conceptos distintos. El subjetivismo es una doctrina epistemológica que afirma la necesidad de comprender las intenciones de los agentes. Sin embargo, estos agentes no tienen por qué ser individuales. En este sentido, resulta paradigmática la obra de los historicistas alemanes. Estos autores manejan conceptos como el *Volksgeist* (espíritu del pueblo) que suponen atribuir intencionalidad a entidades colectivas como el *Volk* (pueblo). El individualismo metodológico, sin embargo, tiene “que ver con el tipo de explicaciones que las ciencias sociales deben buscar, a saber, aquellas cuyos términos

sean reducibles a acciones o propiedades individuales y sus concatenaciones o composiciones” (Noguera 2003:103).

Esto es precisamente lo que hace Menger. Este autor denomina a dicha metodología “atomismo” y pueden encontrarse múltiples referencias a la misma en su obra. Por ejemplo, dedica el capítulo ocho de su primer libro a tratar este tema valiéndose del concepto de “economía nacional” al que ya se había referido previamente (Menger 1871:81). Este autor afirma, frente a la doctrina holista de los historicistas alemanes, que:

Los fenómenos de la “economía nacional” no expresan directamente la vida de una nación como tal o son el resultado directo de una “nación económica”. Son, más bien, el resultado de los innumerables esfuerzos económicos individuales en la nación y, por lo tanto, no deben comprenderse teóricamente desde el punto de vista de la ficción anterior. Antes bien, los fenómenos de la “economía nacional” se presentan ante nosotros en realidad como el resultado de esfuerzos económicos individuales y deben ser interpretados desde esta perspectiva. (Menger 1985:93)

Sin embargo, debemos reconocer que el primer economista que usa el término “individualismo metodológico” no es Menger, sino Schumpeter ([1908] 1934) en su obra *La esencia y el contenido de la economía teórica*. En cualquier caso, este autor considera que dicha metodología sólo resulta válida para la Economía teórica, y no para la Sociología.

Por su parte, Wieser se muestra partidario de este individualismo metodológico aunque de un modo más moderado:

¿Qué sustituto válido podemos ofrecer a la teoría individualista de la sociedad? En su formulación ingenua se ha convertido en insuficiente. Pero uno no puede escapar de su concepto fundamental, que el individuo es el sujeto de las relaciones sociales. Los individuos que componen la sociedad son los únicos poseedores de toda conciencia y de toda voluntad. La explicación “orgánica” que busca hacer de la sociedad como tal el objeto de la actividad social sin referencia a las personas evidentemente ha demostrado ser un fracaso. (Wieser 1914:154)

En Sociología, los trabajos tanto de Weber como de Simmel también deben ser encuadrados dentro de la doctrina del individualismo metodológico. El primero afirma, en una carta que dirige al economista Robert Liefmann, que “la sociología (...) solo puede ser practicada partiendo de la acción de un individuo o de pocos o muchos individuos, lo que supone emplear un “individualismo metodológico” estricto” (Weber

citado en Roth 1976:306). Este autor, al igual que Wieser, opta por una situación en una posición moderada. Así, su concepción del individualismo metodológico puede caracterizarse como “situacional” debido a la importancia que otorga a los contextos en los que se desenvuelve la acción. En cualquier caso, la afinidad de posturas entre Menger y Weber resulta patente incluso a nivel terminológico. En este sentido, podemos referirnos a como Weber ([1913] 1981:158) incluso se vale de la terminología mengeriana: “debemos tratar al individuo y su acción como unidad básica, como su “átomo””.

Por su parte, Simmel, al defender esta metodología, destaca que los colectivos a los que algunos autores suelen aludir no son sino reificaciones de las interacciones individuales:

Todos aquellos grades sistemas y organizaciones supraindividuales en los que se suele pensar en relación con la sociedad no son otra cosa que las consolidaciones –en marcos duraderos y configuraciones independientes- de interacciones inmediatas que se producen hora tras hora y a lo largo de la vida entre los individuos. (Simmel 2002:33)

El tipo-ideal es el segundo método de análisis que permite dar entrada al componente hermenéutico en los razonamientos lógico-deductivos. Menger, como ya hemos visto, diferencia dentro del ámbito de la investigación teórica entre una orientación realista-empírica y otra lógico-exacta. Dentro de la primera se incluyen las leyes empíricas y los tipos-reales. Las primeras constituyen una forma de conocimiento teórico que nos permiten captar aquellas regularidades que se producen entre los fenómenos reales; mientras que los segundos se pueden entender como formas básicas de fenómenos reales, como aproximaciones más o menos acertadas (Menger 1985:57). La orientación exacta, como ya hemos visto, nos permite construir teorías que nos revelan los factores constituyentes más simples de los fenómenos estudiados y las leyes conforme a las cuales emergen aquellos de un carácter más complejo. Los tipos-ideales son la metodología propia de esta orientación lógico-exacta y se caracterizan del siguiente modo:

Los factores A y B deben, bajo las mismas condiciones, siempre ser seguidos por el fenómeno típico C en la medida en que A y B son considerados como estrictamente típicos y la sucesión de los fenómenos que se discuten aquí se ha observado aunque sea en un único caso. Esta regla se aplica no sólo a la naturaleza de los fenómenos, también a su medida, si la experiencia no nos ofrece ninguna excepción a la misma. (Menger 1985:60)

Sin embargo, y como el propio Menger se encarga de poner de manifiesto, tal forma de tipo-ideal resulta simplemente inconcebible a una mente con cierto espíritu crítico. Weber (1949:90) coincide con esta apreciación mengeriana al afirmar que no puede ser encontrado empíricamente en la realidad. No obstante, si atendemos a su propia definición, podemos señalar dos diferencias sustanciales con el modelo propuesto por Menger. Según Weber:

Un tipo ideal está formado por la acentuación unidimensional de uno o más puntos de vista y por la síntesis de una gran cantidad de fenómenos concretos individuales, difusos, distintos, más o menos presentes, aunque a veces ausentes, los cuales se colocan según estos puntos de vista enfatizados de manera unilateral en una construcción analítica unificada. (Weber 1949:90)

Así, la formación de los tipos-ideales weberianos atiende a dos factores: puntos de vista que se enfatizan de manera unilateral y síntesis de fenómenos concretos. El primero de dichos elementos queda totalmente descartado desde la perspectiva mengeriana ya que, como hemos apuntado antes, este autor se inscribe en la corriente neoaristotélica y no puede aceptar que la mente pueda tener influencia en la “esencia” de los fenómenos estudiados. Por su parte, la síntesis de fenómenos concretos se acomoda más a la definición de tipo-real que a la de tipo-ideal en la clasificación mengeriana. Esta situación no resulta del todo extraña si atendemos al hecho de que la construcción teórica weberiana se inspira en la concepción de tipo-ideal propuesta por el filósofo neokantiano Rickert.

Para concluir con este apartado metodológico, queremos hacer referencia a la actitud de estos autores frente a las matemáticas como herramienta de análisis. Tanto los discípulos de Menger que optan por una lectura dinámica como los sociólogos a los que nos venimos refiriendo rechazan su uso. Esta resistencia proviene en Economía de la posición del propio Menger quien, en una carta dirigida a Walras en 1884, se expresa en los siguientes términos: “¿Cómo se podrá alcanzar el conocimiento de la esencia, por ejemplo, del valor, de la renta de la tierra, del beneficio empresarial, de la división del trabajo, del bimetallismo, etc., mediante métodos matemáticos?” (Menger citado en Walras 1965:3). Como podemos ver, en este párrafo se despliega toda la doctrina neoaristotélica de Menger en su búsqueda de las “esencias” de los fenómenos económicos. Por su parte, los trabajos sociológicos de Simmel y Weber tampoco se apoyan en herramientas matemáticas. Como afirma Weber, la interpretación de la acción, que es el objeto de su trabajo, no es de carácter “racional”, ya sea este lógico o

matemático, sino “endopático”. Una afirmación que recuerda al concepto de *sympathy* (empatía) empleado en el periodo precedente por Adam Smith:

Toda interpretación, como toda ciencia en general, tiende a la “evidencia”. La evidencia de la comprensión puede ser de carácter racional (y entonces, bien lógica, bien matemática) o de carácter endopático: afectiva, receptivo-artística. En el dominio de la acción es racionalmente evidente, ante todo, lo que de su “conexión de sentido” se comprende intelectualmente de un modo diáfano y exhaustivo. Y hay evidencia endopática de la acción cuando se revive plenamente la “conexión de sentimientos” que se vivió en ella. (Weber 2008:6)

Simmel (1986:3) se pronuncia en este mismo sentido al afirmar que la economía monetaria ha hecho que gran cantidad de personas “pasen la jornada pensando, evaluando, calculando, cifrando, reduciendo valores cualitativos a valores cuantitativos”. Es decir, Simmel defiende que la lógica de los fenómenos monetarios es cualitativa.

Sin embargo, Wieser, al optar por una perspectiva sistémica, considera legítimo el uso de herramientas matemáticas. Quizá el ejemplo más notorio lo encontramos en su teoría de la imputación con la que pretende refutar la doctrina mengeriana apelando a la solución simultánea de un sistema de ecuaciones. Por su parte, Böhm-Bawerk opta por proceder mediante mecanismos estrictamente lógicos. En contra de nuestro argumento cabe aducirse que Menger incluye algunas tablas matemáticas en sus escritos. Sin embargo, de una atenta lectura de su obra se desprende que tan solo presentan fines explicativos y que en ningún caso deben comprenderse propiamente como mecanismos de análisis económico.

Como podemos comprobar, las categorías epistemológica y metodológica de estas escuelas ocupan un lugar destacado en sus reflexiones. La razón puede rastrearse hasta el hecho de que su interés práctico de comprensión les lleva a definir un nuevo paradigma teórico tanto en Economía como en Sociología. Este nuevo marco, por una parte, diferencia la escuela austriaca de Economía tanto de la historicista, como de la neoclásica y del marxismo; y, por otra, establece un espacio propio para la Sociología alemana que aleja a esta del marxismo, la Sociología anglosajona y la francesa. Sin embargo, esta situación no supone un menor interés por el resto de categorías. La búsqueda de nuevos principios sobre los que edificar tanto la reflexión económica como sociológica también supone modificar su contenido.

2.4.5 *Agente individual.*

A continuación, mostramos la fundamental concordancia que se produce entre las aportaciones procedentes de la escuela austriaca de Economía y los sociólogos del ámbito cultural germano de este periodo en la caracterización que estos autores llevan a cabo del agente individual. A tal fin, atendemos a aquellos elementos a los que hemos venido refiriéndonos en epígrafes precedentes: su tendencia al egoísmo y su capacidad intelectual. Con respecto al primero, debemos destacar que estos autores consideran que el individuo no presenta tanto una tendencia al egoísmo como una natural búsqueda del interés propio. Como hemos indicado en el primer capítulo, el elemento que diferencia ambas posturas es la toma en consideración del interés ajeno. Menger afirma que:

Las necesidades surgen de nuestros instintos y éstos se enraizan en nuestra naturaleza (...) A la cantidad de bienes que un hombre necesita para la satisfacción de sus necesidades lo llamamos su necesidad. Así pues, la preocupación de los hombres por la conservación de su vida y de su bienestar se convierte en la preocupación por cubrir su necesidad. (Menger 1871:51)

Es decir, para Menger el individuo persigue satisfacer sus necesidades a fin de conservar su vida y bienestar. Sin embargo, este interés propio no tiene porque ser de carácter egoísta. En realidad, el surgimiento dicha actitud se ve incentivado por situaciones donde no se pueden satisfacer completamente las necesidades:

Si una sociedad concreta no dispone de las cantidades de un bien requeridas para satisfacer una necesidad específica, entonces (...) es imposible que satisfagan completamente sus necesidades todos los individuos que componen aquella sociedad. (...) El egoísmo humano encuentra aquí un impulso para hacer valer sus derechos y cada individuo se esforzará (...) por cubrir sus propias necesidades de la manera más completa que le sea posible, excluyendo a los demás. (Menger 1871:65)

Este párrafo, además, insinúa el concepto de acción social ya que los individuos deben poseer un conocimiento más o menos certero de las cantidades de bienes de las que disponen otros individuos y, especialmente, de su posible comportamiento. Es decir, su acción debe estar orientada a otros. Weber (2008:5) resulta inequívoco en este sentido al afirmar que la acción social “es una acción donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por esta en su desarrollo”. Simmel amplía este mismo análisis al introducir el concepto de “acción recíproca”:

La sociedad existe allí donde varios individuos entran en acción recíproca. Esta acción recíproca se produce siempre por determinados instintos o para determinados fines. Instintos eróticos,

religiosos o simplemente sociales, fines de defensa o de ataque, de juego o adquisición, de ayuda o enseñanza, e infinitos otros, hacen que el hombre se ponga en convivencia, en acción conjunta, en correlación de circunstancias con otros hombres. (Simmel 1986:15-16)

Este autor destaca que la acción social requiere cuatro momentos lógicos. En primer lugar, se debe considerar al otro en una forma de existencia similar a la propia: “sentimos el Tú como algo independiente de la representación que de él nos formamos, como algo que existe tan por sí mismo como nuestra propia existencia” (Simmel 1986:40). En segundo lugar, tal similitud no puede ser absoluta pues se debe atender a su singularidad; una singularidad a la que, por otra parte, no podemos acceder totalmente: “Parece como si cada hombre tuviese en sí un punto profundo de individualidad que no pudiera ser imaginado interiormente por ningún otro, cuyo centro individual es cualitativamente diverso” (Ibid:43). En tercer lugar, por tanto, debemos proceder mediante “una generalización de la imagen espiritual del otro” (Ibid). Y, finalmente, la mirada del otro “nos convierte en lo que no somos nunca pura y enteramente” (Ibid).

Frente a esta elaborada posición de Simmel nos encontramos con la doctrina de Wieser. Este último se limita a destacar el factor de liderazgo que conlleva toda acción social y afirma que esta se caracteriza principalmente por el hecho de que la masa sigue a un líder (Wieser 1914:166). Así, resulta preceptivo un “liderazgo fuerte y la subordinación de las masas para que el esfuerzo sea coronado con el éxito” (Ibid:400-401).

Con respecto a la capacidad intelectual que se atribuye a estos agentes individuales, Menger (1871:106) parte de que los individuos “están expuestos a equivocarse, riesgo inseparable de cualquier género de conocimientos humanos”. Incluso va más allá al afirmar que “en la mayoría de los casos ni siquiera intentan lograr la total exactitud que permite el estado actual del arte de inventariar y medir los bienes. Se contentan con aquel grado de aproximación que basta para sus objetivos prácticos” (Ibid:61). Como podemos comprobar, no nos encontramos ante un agente caracterizado por un conocimiento perfecto; ni siquiera con un conocimiento imperfecto pero con una actitud maximizadora. El concepto de racionalidad individual que defiende Menger es propio de un agente satisfaciente en un entorno de conocimiento imperfecto. Así, se da entrada a los conceptos de expectativa y riesgo derivados de dicha incertidumbre: La “incertidumbre es uno de los elementos más esenciales de la inseguridad económica de los hombres. (...) tiene una gran importancia práctica para la economía humana”

(Ibid:46). Sin embargo, el grado de tal incertidumbre puede reducirse mediante un proceso de aprendizaje o gracias a un aumento de las capacidades técnicas:

El grado mayor o menor de certidumbre en la previsión de la cualidad y cantidad del producto que puede conseguir el hombre (...) depende del mayor o menor conocimiento de los elementos del proceso que tienen conexión causal con la producción de aquellos bienes y del mayor o menor sometimiento de los mismos a la capacidad de disposición del hombre. (Menger 1871:46)

De este modo, los individuos, en el proceso de satisfacción de sus necesidades, toman conciencia de la relevancia que adquiere para ellos un adecuado conocimiento de las relaciones causales. Para Menger, esta forma de actuar implica dos elementos: Fines y medios. Los fines resultan fundamentales ya que “en todo tipo de actividades humanas tener ideas claras sobre el objetivo que se persigue es un factor esencial del éxito del sujeto que actúa” (Menger 1871:60). Es más, define la Economía como “la actividad humana encaminada a la consecución de los mencionados fines” (Ibid:65). Por otra parte:

el segundo factor que condiciona el éxito de la actividad humana es que el agente se forme una idea cabal de los medios de que dispone para conseguir su objetivo. Dondequiera los hombres desarrollan su actividad en orden a la satisfacción de sus necesidades vemos que se afanan por alcanzar la comprensión más exacta posible de la cantidad de bienes de que disponen para el mencionado objetivo. (Menger 1871:60)

Como podemos ver, el agente individual mengeriano puede ser denominado, en la actual terminología, como racional en el sentido de que procede adecuando medios a fines. En esta misma línea, Simmel establece una diferencia entre acciones instintivas e intencionales:

Si, por ejemplo, una inquietud interna sin finalidad nos lleva a una furiosa actividad entonces esta pertenece a la categoría de comportamiento instintivo, y si llevamos a cabo la misma actividad con el fin de alcanzar algún tipo preciso de bienestar entonces pertenece a la categoría de conducta intencional. (Simmel [1900] 2005:204)

Este autor se centra en la conducta intencional y destaca, del mismo modo que Menger, la diferencia existente entre fines y medios. Respecto a estos últimos Simmel ([1900] 2005:208) destaca el concepto de “cadenas teleológicas” y llama la atención sobre el hecho de que, para que estas se produzcan, debe existir una conciencia previa por parte del agente de las conexiones causales que vinculan sus elementos:

Una cadena teleológica no puede ocurrir a menos que las conexiones causales entre sus elementos sean conocidas. El propósito realiza esta función proporcionando el impulso psicológico para buscar relaciones causales. Por lo tanto, la posibilidad objetiva y lógica de la cadena teleológica depende de la relación causal pero el interés de esta cadena causal, su posibilidad psicológica, surge de la búsqueda de un fin. (Simmel [1900] 2005:208)

Pero la similitud entre ambos autores no acaba aquí. Simmel, al igual que Menger, también considera que los agentes no disponen de información perfecta y destaca tres fenómenos al respecto: el secreto, la confianza, y la mentira.

Sin embargo, estas dos aproximaciones resultan insuficientes para Weber. Este autor coincide en que la acción se diferencia de los instintos en tanto que resulta subjetivamente significativa (Weber 2008:5). Sin embargo, cuando se refiere estrictamente a la acción social diferencia cuatro tipos: tradicional, afectiva, racional con arreglo a valores y racional con arreglo a fines. Esta taxonomía supone incluir dentro de la categoría de acción social, y a diferencia de Menger, tanto la acción racional como la afectiva o la tradicional.

Para concluir este epígrafe, debemos hacer una breve referencia al concepto de emprendedor. Para Menger, la actividad empresarial implica el acceso a la información sobre la situación económica, el cálculo económico, la voluntad de transformar unos bienes en otros y la labor de vigilancia del proceso para que esta resulte eficiente. Sin embargo, a continuación añade:

no podemos suscribir la opinión de Mangoldt (...) que califica “la aceptación del riesgo” de una producción como el elemento esencial de la empresa, ya que el “riesgo” es sólo algo accidental y las posibilidades de pérdidas se compensan con las posibilidades de beneficios. (Menger 1871:131)

Esta actitud contraria a la justificación de los beneficios empresariales por la aceptación del riesgo también la encontramos en la obra de Weber. Este se refiere a los primeros empresarios protestantes en los siguientes términos:

esos nuevos empresarios no eran tampoco especuladores osados y sin escrúpulos, naturalezas aptas para la aventura económica, como las ha habido en todas las épocas de la historia, ni siquiera gentes adineradas que crearon este nuevo estilo oscuro y retraído, aunque decisivo para el desarrollo de la economía, sino hombres educados en la dura escuela de la vida, prudentes y arriesgados a la vez, sobrios y perseverantes, entregados de lleno y con devoción a lo suyo, con concepciones y principios rígidamente burgueses. (Weber [1905] 2009:83)

Como podemos observar, ambos autores se alejan de la imagen del empresario como aventurero. Una visión que, sin embargo, si defienden tanto Schumpeter como Wieser dentro de la escuela austriaca. En contra de lo que hoy se puede pensar, el primero considera en este periodo que su función no se reduce a la introducción de innovaciones en el proceso productivo. Como pone de manifiesto Swedberg (2002), en la primera edición de *La teoría del desarrollo económico* (Schumpeter 1911), este autor también se refiere a otros dos elementos. Por una parte, el emprendedor hace realidad innovaciones que tan solo están en su imaginación y, por otra, logra poner de acuerdo a diferentes personas para lograrlo. En esta versión de 1911, como sigue diciendo Swedberg (Ibid:234), se considera que el emprendedor es, antes que nada, un hombre de acción: “Las nuevas combinaciones son fáciles de conseguir pero lo necesario y decisivo es la acción y la fuerza para actuar”. Schumpeter llega incluso a establecer un paralelismo entre su función y la de los artistas. De este modo, debemos concluir que tal forma de considerar al emprendedor no se inscribe en “la honrada tradición de la motivación del homo oeconomicus” (Schumpeter citado en Martinelli 1985:50). Una frase que, significativamente, no es incluida en la edición inglesa como nos recuerda también Martinelli (Ibid).

Esta visión Schumpeteriana del emprendedor muestra evidentes paralelismos con la doctrina defendida por Wieser ya que este también destaca su capacidad de liderazgo, su destreza para hacer realidad sus ideas y la necesidad de reclutar colaboradores:

Él no es solamente la cabeza legal, también es en todo momento el líder económico. Su poder legal de decisión alcanza su pleno significado en la obtención de una total libertad de gestión económica. Su liderazgo económico comienza con la creación de la empresa, a la que abastece no sólo con el capital necesario sino que también surge de una idea suya. Además elabora y pone en marcha el plan empresarial e involucra colaboradores. (Wieser 1914:324)

2.4.6 Organizaciones.

La categoría en la que menos énfasis hacen los autores de la escuela austriaca de Economía en este periodo es la relativa a las organizaciones. Para encontrar referencias a estas debemos atender a las aportaciones procedentes del campo de la Sociología. Por supuesto, esto no quiere decir que los economistas no traten de cuestiones concretas como la división del trabajo (Menger 1871:46) o los monopolios (Ibid:159). Sin embargo, dichas reflexiones no proceden de un posicionamiento teórico específico respecto a tales estructuras.

Quizá el autor que más en profundidad se refiere a esta categoría es Georg Simmel. Según este, existen diversos grados de sociedad dependiendo de “la clase e intimidad que tenga la acción recíproca” (Simmel 1986:16). Por ejemplo, en el caso de los sindicatos destaca que “al aumentar la extensión pierden en cohesión interna” (Ibid:65) y que los empresarios se benefician estratégicamente por su posición de *tertius gaudens* o, incluso, enfrentando trabajadores de distintos sectores (*divide et impera*). Por otra parte, también alude al papel de la moda como elemento de distinción y pone este fenómeno en relación con la división de la sociedad en clases sociales (Simmel [1904] 1957).

Precisamente este concepto de clases sociales es el que pretende introducir Wieser (1914:158) en el análisis económico cuando defiende que la división social del trabajo debe ser entendida desde una doble perspectiva: horizontal, de la que dan cuenta los trabajos de la escuela clásica de Economía; y vertical, resultando aquí pertinente la introducción de dicho concepto. Pero a esta reflexión, además, le acompaña un elemento al que ya hemos aludido al referirnos al agente individual: la diferencia entre el líder y la masa. Según este autor:

La dirección y el nivel de esfuerzo económico no se puede determinar completamente a nivel individual. El esfuerzo por lograr la máxima utilidad con el menor coste es interpretado por todas las personas a la luz de su entorno social. (...) La masa de hombres comunes y corrientes siguen el simple principio económico “se tan económico como tus asociados” (...) Los líderes económicos se elevan por encima de la masa de sus asociados, pero ellos mismos no pueden ser por completo ajenos al concepto social del principio económico. (Wieser 1914:159-160)

La aportación de Weber a la teoría de la burocracia constituye otra de las reflexiones fundamentales que se hacen en este momento desde el campo de la Sociología al análisis de las organizaciones. Esta es una forma específica de racionalidad con arreglo a fines y la forma más desarrollada de organización social. Sus rasgos principales son: el carácter legal de las normas y de los reglamentos, el formalismo de las comunicaciones, la racionalidad en la división del trabajo, la impersonalidad en las relaciones laborales, una jerarquía bien establecida de autoridad, la existencia de rutinas y procedimientos de trabajo estandarizados en guías y manuales, el reclutamiento en base a la competencia técnica, la propiedad organizativa de los medio de producción, la remuneración en forma de salarios y la previsibilidad de su funcionamiento organizativo (Weber 2000). Weber (1994:292) se muestra partidario de esta forma de organización

debido a su eficiencia pero no resulta ajeno al riesgo que supone el surgimiento de una clase de burócratas que dispone de gran poder: “es la dictadura del funcionario, no la del trabajador, la que, por el momento, en todo caso, está avanzando”.

Según Weber (2008:69), la empresa capitalista moderna es un tipo especial de organización económica orientada al beneficio ya que “todas las medidas singulares de las empresas racionales han de orientarse en el cálculo de los resultados estimados como rentables”. Además, las grandes empresas y el mismo Estado se organizan de un modo similar al de las burocracias: “Toda la historia del desarrollo del Estado moderno (...) se identifica con la de la moderna burocracia y de la empresa burocrática” (Ibid:708) ya que “el desarrollo de las formas “modernas” de asociaciones en toda clase de terrenos (...) coinciden totalmente con el desarrollo e incremento creciente de la administración burocrática: su aparición es, por ejemplo, el germen del estado moderno occidental” (Ibid:178). Estas reflexiones remiten a la forma de empresa “en transición” propia de esta época y, según Kocka (1981), pueden estar influidas por el hecho de que el Estado Prusiano tomó como referencia a las primeras empresas alemanas para diseñar su propia organización burocrática. En cualquier caso, las similitudes formales entre esta doctrina y la hegeliana, presentada en el epígrafe anterior, quedan fuera de toda duda.

Con respecto al ámbito interorganizativo, Simmel llama la atención sobre la doble vinculación que se establece entre los competidores en el mercado. Éstos, por una parte, se enfrentan entre ellos; pero, por otra: “El comerciante está unido con los otros comerciantes en un círculo, que tiene un gran número de intereses comunes: la legislación político-económica, el prestigio social de la clase comercial, la representación de la misma”. Esta situación “hace que la clase aparezca como una unidad frente a los demás” (Simmel 1986:447-448). Además, dicha coincidencia, según este autor, puede favorecer el surgimiento de monopolios.

La visión al respecto de Menger resulta, sin embargo, distinta ya que considera que el monopolio precede históricamente a la competencia:

Hay personas que ya sea en razón de sus propiedades o como consecuencia de unas capacidades o unas circunstancias peculiares, pueden llevar al mercado unos bienes respecto de los cuales otras personas económicas no pueden concurrir con una oferta similar, sea por imposibilidad física o económica. (...) El monopolio, concebido como situación de hecho y no como limitación social de la libre competencia, es, pues, de ordinario, lo más antiguo y primigenio, mientras que la competencia surge sólo en una etapa posterior. (Menger 1871:166)

En este mismo sentido, Schumpeter afirma que cuando el emprendedor introduce un nuevo producto en el mercado se establece, de hecho, una situación de monopolio. Sin embargo, con el tiempo este tiende a desaparecer debido a la labor de los imitadores: “Puesto que el empresario no tiene competidores cuando los nuevos productos aparecen por primera vez, la determinación de su precio procede totalmente, o dentro de ciertos límites, de acuerdo con el principio del precio de monopolio” (Schumpeter 2012:152). Una doctrina que también podemos remitir a la diferencia que establece Wieser entre el líder empresarial y las masas. De este modo, el líder empresarial queda identificado con el empresario innovador y las masas con los imitadores.

2.4.7 Instituciones.

Concluimos este epígrafe atendiendo a la última de las categorías a las que nos venimos refiriendo: las instituciones. Estas, como viene siendo habitual, son caracterizadas atendiendo a cuatro elementos: su condición espontánea, natural, general y conflictiva.

El origen de las instituciones resulta de gran relevancia para Menger (1985:146) ya que llega a considerarlo, como hemos señalado previamente, como el más importante problema de las Ciencias Sociales: “¿Cómo puede ser que las instituciones que sirven al bien común y que resultan extremadamente significativas para su desarrollo surjan sin una voluntad común dirigida hacia su establecimiento?”. Este autor diferencia dos tipos de instituciones: pragmáticas (diseñadas) y orgánicas (espontaneas). Son precisamente estas últimas las más que le interesan (Ibid:147). Menger (Ibid:155) considera que estas surgen “como resultado no intencionado, como consecuencia no planificada de esfuerzos específicamente individuales de los miembros de una sociedad”.

Años después, Weber, en una referencia manifiesta al trabajo del fundador de la escuela austriaca de Economía, también reconoce que el estudio los fenómenos sociales debe partir de su consideración como consecuencias imprevistas de las acciones humanas:

El problema metodológico fundamental y sustantivo de la economía está constituido por la pregunta: ¿Cómo explicar los orígenes y la persistencia de las instituciones de la vida económica, instituciones que no fueron creadas a propósito por medios colectivos pero que, sin embargo, si funcionan con un propósito?. (Weber 1975:80)

Punto en el que también coincide Simmel:

El lenguaje, las artes, las instituciones y los productos culturales de cualquier tipo se interpretan como el resultado de innumerables contribuciones mínimas. El milagro de su origen no se remonta a la calidad de heroicas personalidades individuales sino a cantidad de actividades convergentes y condensadas de un grupo histórico. (Simmel [1900] 2005:279)

Estos tres autores coinciden en destacar dos de las características más importantes de las instituciones: su carácter natural y espontáneo. Por cierto que el ejemplo al que Menger se refiere recurrentemente para ilustrar este carácter espontáneo es el dinero. Hecho que, como hemos visto, resulta coherente con el interés técnico que desarrolla al final de su vida (Menger 1892:15). En cualquier caso, debemos recordar que este autor no considera que todas las instituciones sean de carácter orgánico. Reconoce la existencia de instituciones pragmáticas; es decir, diseñadas, no espontáneas.

Por otra parte, Menger caracteriza las instituciones como un fenómeno general en tanto que pueden ser de carácter formal o no formal y presentan un progreso histórico. Así se refiere a cómo instituciones formales y no formales como el lenguaje, la ley, la moral, pero especialmente las numerosas instituciones económicas, han surgido sin un acuerdo expreso (Menger 1985:157). Además, estas están sujetas a un progreso evolutivo: “No es preciso insistir en que se trata, en todos los casos, de fenómenos concomitantes del paso de los hombres de niveles inferiores de cultura a niveles superiores” (Ibid:70). Como ejemplo de dicho progreso podemos aludir a su consideración del dinero como una “consecuencia no prevista de los esfuerzos individuales y especiales de los miembros de una sociedad que poco a poco fue hallando su camino hacia una discriminación de los diferentes grados de liquidez de los productos” (Menger 1892:10).

Sin embargo, debemos hacer una precisión importante. Menger considera que este progreso histórico de las instituciones procede mediante mecanismos de ensayo y error y está basado en la imitación:

Se admite que no hay mejor método para ilustrar a alguien sobre sus propios intereses económicos que hacerle ver el éxito económico de aquellos que utilizaron el medio correcto para asegurar sus intereses particulares. Por lo tanto, resulta evidente que nada pudo haber sido más favorable para el surgimiento de un medio de intercambio que la aceptación, por parte de los sujetos económicos más perspicaces e inteligentes, para su propio beneficio económico y durante un periodo considerable de tiempo de productos eminentemente líquidos en lugar de todos los demás. De esta forma, la práctica y el hábito han contribuido mucho (...) para que sean aceptados desde un principio con la intención de volver a intercambiarlos. (Menger 1892:9-10)

En este mismo sentido, Wieser (1914:164) afirma que las masas se limitan a imitar lo que hacen los líderes innovadores. No obstante, es también precisamente gracias a ellas que se sancionan las instituciones. Por ejemplo, el uso del dinero: “La función de las masas consiste en el caso del dinero, como en toda actividad social, en que su imitación establece la práctica universal que le otorga a una regla la fuerza para obligar y su poder social”.

El carácter general de las instituciones en los trabajos sociológicos de Weber y Simmel también resulta manifiesto tanto si atendemos a la inclusión de aquellas de carácter formal como no formal, como si lo hacemos a su progreso histórico. En este sentido, Simmel estudia instituciones formales como el dinero; pero también informales como la moda y en el análisis institucional de todas ellas incorpora elementos históricos. Por su parte, la obra de Weber también recoge reflexiones sobre instituciones formales como el Estado o la religión; e informales como el tipo de dominación carismática. Además, por supuesto, todas ellas comparten este mismo carácter histórico.

Con respecto al perfil conflictivo de las instituciones, todos estos autores coinciden en resaltar que estas, una vez consolidadas, pueden oponerse entre sí. Así, como acabamos de señalar, Menger destaca que su proceso de formación avanza por medio de mecanismos basados en procedimientos de ensayo y error. Es decir, estas instituciones no sólo resultan imperfectas en sí mismas sino que, además, sus funciones pueden oponerse entre sí. En cualquier caso, durante este mismo proceso histórico tienden a ir adaptándose y cumpliendo sus funciones o desaparecen. Eso sí, dicho proceso no presenta un final definido. Sus resultados no pueden anticiparse.

En el campo sociológico, Simmel se inclina por destacar como estas instituciones, en tanto que producto cultural, pese a tener su origen en la acción de los seres humanos, tienden a reificarse generando de este modo un conflicto entre ellas y la vida:

entre la vida (...) y sus formas de expresión histórica, existe inevitablemente un conflicto que llena toda la historia de la cultura aunque, por supuesto, se mantiene latente en algunos períodos. En la actualidad, sin embargo, me parece ser completamente operativo en el caso de un gran número de formas culturales. (Simmel 1997:103)

Por otra parte, estas mismas instituciones también pueden resultar autocontradictorias. Según Simmel, por ejemplo, el dinero puede generar anomia por la misma característica que lo hace tan útil como medio de intercambio, su impersonalidad:

Resulta interesante hacer notar como el seductivo carácter del dinero, que puede ser transformado en todo lo posible en cualquier momento, puede entrar en conflicto con la consecuencia benéfica de su impersonalidad. (Simmel 1997:240)

Finalmente, si atendemos a los trabajos de Weber, la característica conflictiva de las instituciones puede encontrarse, por ejemplo, atendiendo a su análisis de la estratificación social. Las sociedades no solo se estratifican en base a la clase social y las relaciones de mercado como apunta Marx. También debemos atender a otros dos factores: el poder social (que otorga prestigio) y el poder político (partido). En el interior de cada una de estas categorías se produce un conflicto entre los grupos más y menos privilegiados. Pero es que, además, las funciones de dichas instituciones también pueden entrar en contradicción.

CAPÍTULO 3. EL NUEVO ESTADO INDUSTRIAL.

3.1 *La crisis de 1929, el nuevo Estado industrial y la gran industria.*

Este primer epígrafe se articula en base a las aportaciones procedentes de dos obras: *La gran transformación* de Karl Polanyi ([1944] 1989) y *El nuevo Estado industrial* de John Keneth Galbraith ([1967] 1980). Su elección obedece al valor que ambas presentan como testimonios privilegiados de las transformaciones que, respectivamente, dan lugar y caracterizan al periodo comprendido entre el crack de la bolsa de Nueva York de 1929 y la crisis del petróleo de 1973. A tal fin, atendemos a las modificaciones que se operan en las esferas tecnológica, de la organización empresarial, política y del conocimiento.

Karl Polanyi ([1944] 1989:18) comienza su obra afirmando que “La civilización del siglo XIX se ha derrumbado”. Su pretensión consiste en explicar “los orígenes políticos y económicos de este suceso así como de la gran transformación que ha provocado” (Ibid) remitiéndose al análisis de cuatro factores institucionales: el final del sistema de equilibrio entre las grandes potencias europeas, que impedía el estallido de largas guerras entre ellas; el abandono del patrón-oro y el final de su función como símbolo de una organización única de la economía mundial; los fenómenos de contracción del mercado autorregulado, en tanto que mecanismos que favorecían un creciente bienestar material; y, finalmente, el derrumbe del Estado liberal. Por su parte, la obra de Galbraith ([1967] 1980) pone de manifiesto dos de los elementos más destacados del Estado industrial en su momento de máximo esplendor: el protagonismo de las grandes corporaciones y de la tecnoestructura; y su capacidad para influir en las decisiones políticas.

En la esfera tecnológica, este periodo supone la consolidación del uso del petróleo y la electricidad como principales fuentes de energía al tiempo que se introducen en el mercado gran cantidad de innovaciones. De este modo, la compleja naturaleza de la tecnología moderna favorece el surgimiento de un nuevo tipo de organización empresarial que se consolida definitivamente tras la crisis de 1929. Estas grandes corporaciones surgen como resultado de los procesos de integración vertical a que da lugar la masiva introducción de innovaciones tecnológicas. Así, su consolidación supone el aldabonazo definitivo para los fenómenos de contracción del mercado ya iniciados en el periodo precedente y alumbró el nacimiento de una nueva clase social: la tecnoestructura. Además, estas gigantescas organizaciones empresariales se caracterizan

por su capacidad de influir en el mercado por dos vías: mediante las tradicionales prácticas monopolistas orientadas a la gestión de la oferta, ya sea vía producción o vía precios; y mediante un mecanismo novedoso, la gestión de la demanda.

Por otra parte, el surgimiento de esta nueva clase social, la tecnoestructura, también está íntimamente ligado al proceso de separación de los ámbitos de propiedad y gestión en las empresas. En la esfera de la propiedad, aunque el capital reside formalmente en manos de los accionistas, se produce un acelerado proceso de difuminación debido al gran número de tenedores de acciones. De este modo, se favorece que la gestión quede exclusivamente en manos de expertos y altos ejecutivos. A este grupo, siguiendo a Galbraith ([1967] 1980), es al que denominamos tecnoestructura. Sus dos principales características residen en el abandono de la maximización del beneficio como finalidad y su pretensión de influir en la determinación de los valores socialmente aceptados. Así, sus intentos de controlar tanto de la oferta como de la demanda ya no se orientan a la obtención de mayores beneficios, sino a garantizar la continuidad de la propia empresa y de sus empleos.

Desde el lado de la oferta, se intensifica el uso de la tecnología, pero también se generalizan nuevas formas de gestión empresarial como el “Fordismo”. El modelo “Fordista” presenta tres características principales: el trabajo en cadena, la burocratización de la empresa y la producción mediante economías de escala. La primera de ellas, supone la introducción en la firma de los principios teóricos de Frederick W. Taylor ([1911] 1913) basados en la descomposición de los procesos productivos en tareas repetitivas en una cadena de montaje. El segundo se orienta a una organización interna basada en una estructura jerárquica piramidal donde cada departamento es responsable ante su unidad superior de aquellas unidades inferiores de su ámbito de actuación y da cuenta de ello mediante procedimientos administrativos. Finalmente, la reducción de costes basada en el establecimiento de economías de escala posibilita fabricar todos los componentes necesarios para la elaboración de las mercancías. Esta última característica, a su vez, retroalimenta el proceso de integración vertical y favorece la concentración de industrias dentro de una misma organización y, a ser posible, también en un mismo espacio.

Por otra parte, según Galbraith ([1967] 1980), la tecnoestructura también pretende lograr un doble propósito: por una parte, que sus objetivos se conviertan en los valores

sociales dominantes; por otra, establecer una homogeneidad de necesidades en la población. Para ello, desarrolla estrategias de gestión de la demanda basadas en campañas publicitarias masivas orientadas a convencer a los consumidores de que adquieran sus productos pero, sobre todo, de que sigan un determinado estilo de vida. Como acabamos de señalar, el sistema de producción Fordista se basa, entre otras cosas, en la implantación de economías de escala que permitan la fabricación de bienes homogéneos en grandes cantidades reduciendo así sus costes unitarios. Sin embargo, la única forma de que esta producción resulte rentable es consiste en establecer pautas de consumo estandarizadas entre amplias capas de la población. Para lograrlo, las empresas recuperan un fenómeno que había caracterizado a la aristocracia y la gran burguesía en periodos precedentes: la moda. Las empresas se esfuerzan por lograr que los trabajadores estén interesados en la adquisición de productos estandarizados que hagan rentables sus producciones a gran escala. Así, especialmente después de la segunda guerra mundial, el empleado urbano comienza a imitar, conforme aumenta su renta, las pautas de consumo de la antigua burguesía.

Esta forma de organización empresarial, que denominamos empresa de “la gran industria”, se convierte en el modelo que toman como referencia las grandes corporaciones industriales de los todos los países, tanto capitalistas como comunistas. De este modo, se constituye como el modelo teórico que inspira las reflexiones organizacionales de los autores keynesianos, austriacos, los planificadores comunistas y la doctrina sociológica de Talcott Parsons.

Con respecto a la esfera política, Galbraith ([1967] 1980) llama la atención sobre la vinculación que se establece entre estas grandes empresas y el Estado por tres razones: por la propia ideología que defiende la tecnoestructura, por el aumento del protagonismo del Estado en la economía y porque comienza a ser considerado un cliente necesario para desarrollar alta tecnología.

La ideología de la tecnoestructura, basada en la estabilidad, facilita un acuerdo tácito entre partidos políticos socialdemócratas y liberales, tanto para sortear el “peligro comunista”, como para restablecer el patrón-oro. A raíz de la crisis de 1929, los dirigentes de los Estados liberales, atemorizados por la amenaza de un aumento de la conflictividad social, establecen dos modelos de Estado post-liberal: el Estado corporativo y el Estado de bienestar. El primero, propio de la Alemania

nacionalsocialista o de la Italia fascista, sacrifica las libertades individuales a cambio de determinadas prestaciones ofrecidas por el Estado. Se basa en un pacto social donde este provee de garantías a trabajadores e industriales a cambio de que participen en la actividad pública por medio de corporaciones y no en su calidad de individuos. El segundo supone una ampliación de las tradicionales funciones estatales que pasa por generalizar el acceso a tres nuevos servicios: pensiones, sanidad y educación. También implica en un nuevo pacto social pero, en este caso, el individuo participa en la esfera política a través de mecanismos intermedios como partidos políticos u otras organizaciones (sindicatos, patronal o asociaciones de consumidores) en un entorno pluralista. El final de la segunda guerra mundial supone la liquidación de las ideologías corporativistas alemana e italiana. Sin embargo, el modelo Soviético se extiende. Así, la situación de postguerra se caracteriza por la división del mundo en dos grandes bloques ideológicos, políticos y económicos: los países capitalistas, con un Estado del Bienestar, y los países comunistas. Este nuevo escenario modifica el sistema de equilibrios previo entre las grandes potencias al que se refiere Polanyi ([1944] 1989) y genera una sensación generalizada de inseguridad.

El segundo mecanismo orientado a favorecer la estabilidad es el restablecimiento del patrón-oro. Entre el 1 y el 22 de julio de 1944, la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas se reúne en Bretton Woods con el fin de definir las reglas que deben regir las relaciones comerciales y financieras de los países más industrializados del mundo. A esta reunión están invitados Estados de ambos bloques pero, dado que las dos propuestas principales están redactadas por los Estados Unidos (Harry Dexter White) y el Reino Unido (John Maynard Keynes), los acuerdos sólo son suscritos por los Estados capitalistas. Dichos acuerdos suponen la instauración de un nuevo orden económico internacional basado en la estabilidad de las transacciones comerciales mediante un sistema monetario único articulado sobre la relación oro-dólar y la creación de dos nuevas instituciones: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Aunque este modelo no es realmente un sistema basado en el patrón-oro, aporta a los agentes económicos la necesaria sensación de seguridad para llevar a cabo sus inversiones.

La vinculación que se establece entre estas grandes empresas y el Estado también responde al aumento del protagonismo de este último en la economía. El ascenso al poder en Rusia de los bolcheviques en el periodo precedente atemoriza a los dirigentes

de los Estado occidentales al pasar a constituirse como una amenaza efectiva. Además, doce años después se produce el desplome de la bolsa de Nueva York. Esta doble circunstancia favorece que los dirigentes de los partidos políticos occidentales aboguen por implementar modificaciones políticas tendentes a la superación del modelo de Estado liberal clásico. Estas se traducen en el desarrollo sistemático de políticas intervencionistas orientadas a aumentar su dimensión social. De este modo, se consolida el moderno Estado de Bienestar como mecanismo geoestratégico de apaciguamiento social ante posibles revueltas internas. En este sentido, resulta significativo comparar sus diferentes modelos atendiendo, tanto a la eficiencia, como a la equidad. Si nos basamos en la tipología propuesta por André Sapir (2006), la eficiencia remite a los incentivos establecidos para aumentar, tanto las tasas de actividad, como de ocupación; mientras que la equidad apunta a una reducción del riesgo de pobreza. Así, los países que tienden a presentar una mayor equidad (salvo Grecia) son aquellos que se encuentran más próximos al “telón de acero”. Los modelos de Estado de Bienestar en la Europa occidental, ordenados de mayor a menor equidad, y como segundo criterio el de eficiencia, son los siguientes: “Nórdico” (Suecia, Noruega y Finlandia), “Continental” (Francia y Alemania), “Anglosajón” (Reino Unido) y “Mediterráneo” (España, Italia, Grecia y Portugal).

El aumento del protagonismo del Estado en la economía también responde a la atribución a este de la responsabilidad de mantener un alto nivel de demanda agregada y la eliminación de la recesión como parte del ciclo económico. Los Estados pretenden paliar las privaciones que caracterizan la situación de postguerra mediante continuos incrementos del gasto público y/o manteniendo tipos oficiales de interés artificialmente bajos aún a riesgo de incurrir en déficit. Así, el Estado se constituye como un agente económico legítimo que actúa en el mercado a través de sus propias empresas o mediante su política fiscal y monetaria. Es decir, abandona definitivamente su condición meramente institucional y se convierte, además, en el principal agente económico.

Este aumento de la intervención estatal en el mercado en las sociedades capitalistas no es contestado públicamente debido, principalmente, a dos razones: al propio aumento del sector público y a la reducción del número de propietarios-gestores. Con respecto al primer motivo, la continua intervención estatal en el mercado requiere el reclutamiento de expertos que obtengan sus cargos de forma vitalicia y que sean remunerados mediante salarios. Este proceso supone la emergencia en la esfera pública de un nuevo

grupo social, los funcionarios, que depende para su supervivencia del funcionamiento del Estado. Esta dependencia genera una ideología burocrático-estatal que se caracteriza por su lealtad al sector público. Por otra parte, la aplicación de una política social intensa, favorece la multiplicación de los organismos del Estado y, por tanto, un nuevo aumento del número de funcionarios. La acción conjunta de esta política social intensa y el surgimiento de una ideología burocrático-estatal modifica la forma de legitimación del Estado. Como recordamos, en el paréntesis liberal esta se basaba en una mejora de las condiciones de vida de los individuos derivada del crecimiento económico al que daba lugar la libre iniciativa empresarial privada. En este nuevo periodo, sin embargo, se considera que el bienestar debe ser proporcionado fundamentalmente por propio el Estado. De este modo, se consolida la tendencia estatalizadora iniciada en el periodo precedente.

En segundo lugar, conforme avanza el proceso de concentración del capital, el número de propietarios-gestores de pequeñas y medianas empresas se va reduciendo, al tiempo que aumenta la incertidumbre laboral de los que aún quedan. Por una parte, cada vez resulta más probable pasar a una situación de desempleo donde el único sustento proceda del Estado; y, por otra, en caso de encontrar trabajo es muy probable que sea como gestor de compañías de las que no son propietarios. Aún en el caso de seguir trabajando en sus propios negocios, su actividad empresarial es probable que resulte de algún modo subsidiaria de la actividad de las grandes empresas. En el primer caso se encuentran fuertes incentivos para apoyar medidas estatales tendentes a un aumento de la presión fiscal y al establecimiento de políticas sociales. En los dos últimos, como gestores de grandes empresas o debido a su dependencia de ellas, su puesto de trabajo depende de la continuidad de estas. No obstante, debemos recordar como estas grandes empresas cada vez están más vinculadas a la actividad Estatal, por lo que también se tiende a apoyar la ideología burocrático-estatal.

La vinculación entre estas grandes empresas y el Estado remite, en tercer lugar, a la consideración de este último como un cliente necesario para desarrollar alta tecnología. Quizá el ejemplo más conocido de esta relación sea el del “complejo militar-industrial” al que se refiere el Presidente de los Estados Unidos Dwight D. Eisenhower en su discurso de abandono del cargo en 1961. Este concepto remite al interés de las industrias de armamento, pero también del Estado, en mantener una escalada armamentística. Por una parte, las grandes empresas del sector se aseguran, tanto un

cliente a largo plazo, como la defensa de sus intereses, ya que el Estado garantiza el secreto de sus diseños industriales a través de las agencias de inteligencia y las patentes. Por otro, el Estado legitima su expansión presupuestaria y su capacidad de actuación ante la amenaza de un peligro exterior. Además, los representantes políticos de las zonas donde están localizadas estas empresas presentan fuertes incentivos para aprobar nuevas inversiones, dado que se generan gran cantidad de nuevos puestos de trabajo cualificado.

Como conclusión, debemos destacar que, en la esfera del conocimiento, se produce una escisión entre los pensadores de los países capitalistas y los de los países comunistas. Los economistas occidentales, desde 1929, se centran en hallar las causas de la crisis y en establecer un programa para afrontarla. Para ello cuentan con dos teorías contrapuestas del ciclo económico. Por una parte, John Maynard Keynes, heredero parcial del pensamiento de la escuela neoclásica de Cambridge, señala que la caída del consumo o un aumento del ahorro que no se transforme en inversión, supone un desplome de la demanda agregada que, a su vez, genera un nuevo descenso del consumo y la inversión, y así sucesivamente. Frente a él, un joven miembro de la escuela austriaca de Economía, Friedrich A. von Hayek, desarrolla una teoría del capital que señala a la política monetaria como causante del ciclo económico. Si esta es expansiva, se genera “ahorro forzoso” que envía señales erróneas a los agentes económicos que, a su vez, inician un proceso de mala inversión generalizada, mientras que, en caso contrario, se fomenta el “ahorro voluntario” y con ello la inversión y el crecimiento a largo plazo.

El enfrentamiento entre estas dos doctrinas teóricas se inicia en 1931 a raíz de unas conferencias impartidas en la *London School of Economics* por Hayek donde su teoría del ciclo económico logra una gran aceptación. Sin embargo, el detonante definitivo lo constituye su publicación en agosto de ese mismo año de un artículo en *Economica* (Hayek 1931) donde critica el *Tratado sobre el dinero* del británico. Keynes no tarda en reaccionar y unos meses después responde en esta misma publicación (Keynes 1931) con una crítica a *Precios y producción*. Esta controversia acaba con el triunfo definitivo de Keynes (1936) a raíz de la publicación de su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*.

Sin embargo, Keynes fallece sólo diez años después y su pensamiento económico da lugar al surgimiento de dos escuelas. Por una parte, nos encontramos con la obra de los autores postkeynesianos como Joan Robinson, Richard Kahn o Piero Sraffa; y, por otra, con los economistas neokeynesianos como Paul A. Samuelson, Robert Solow o John Hicks. Es la denominada “controversia de las dos Cambridge”. Coddington (1976) se refiere a estos dos grupos, respectivamente, como “fundamentalistas” e “hidráulicos”. Los primeros son “aquellos que han visto en la obra de Keynes un asalto frontal a todo programa reduccionista” (Ibid:1259); mientras que la doctrina neokeynesiana es “el contenido teórico del cuerpo de ideas que se han difundido en el sistema educativo occidental como “economía Keynesiana” desde la segunda Guerra mundial” (Ibid:1264). El ejemplo del que se vale este autor (Ibid:1264) para caracterizar la doctrina neokeynesiana es, precisamente, el libro de texto de Paul A. Samuelson.

En este periodo, el neokeynesianismo, con Samuelson a la cabeza, es la corriente hegemónica dentro del pensamiento económico occidental; mientras que el Estructural-funcionalismo de Parsons es la principal escuela de pensamiento sociológico. Ambos autores desarrollan su trabajo en Harvard y presentan numerosos puntos de coincidencia. En este sentido, parece pertinente recordar como Gerhardt (2002:208) defiende que “desde los años 30, Parsons estaba convencido de que la economía de Keynes analizaba la situación moderna mejor que muchas otras (la mayoría)”.

Por otro lado, tras la derrota de Hayek en su enfrentamiento con Keynes, la escuela austriaca de Economía queda arrinconada en el pensamiento económico. Sin embargo, en este periodo, tanto Mises como el propio Hayek continúan trabajando. Estos autores se trasladan al mundo anglosajón debido a la difícil situación por la que atraviesa Austria. En 1931 Hayek es contratado como profesor por la *London School of Economics*, donde desempeña su labor docente hasta 1950, y posteriormente se traslada a la Universidad de Chicago para dar clase en el Comité de Pensamiento Social. Por su parte, en 1934 Mises acepta una oferta del *Institut Universitaire des Hautes Études Internationales* de Ginebra hasta que, en 1940, y debido a la persecución nazi a la que se ve sometido, emigra definitivamente a los Estados Unidos. Allí se encuentra con Alfred Schutz, antiguo miembro de su seminario privado en Viena. Debido, tanto a las relaciones personales, como instituciones, que se desarrollan entre ellos, no resulta extraño afirmar que, en el campo de la Sociología, no podemos encontrar un autor más próximo a las posiciones defendidas por la escuela austriaca de Economía en este

periodo que Alfred Schütz. Finalmente, en 1936 Gottfried Haberler también se traslada a los Estados Unidos, concretamente a la Universidad de Harvard, donde llega a dirigir el Departamento de Economía y donde coincide con Schumpeter.

Pese a que en el periodo precedente hemos considerado que Schumpeter forma parte de la escuela austriaca de Economía, en este momento modifica sustancialmente su doctrina teórica y se aproxima a los postulados neokeynesianos defendidos por Paul A. Samuelson. En este autor confluyen influencias del periodo precedente y del actual, de la Economía y de la Sociología, y de la escuela austriaca y de la neokeynesiana. Aunque sólo fuera por este motivo, su obra merece un puesto destacado en esta investigación. Sin embargo, a la posición privilegiada que ocupa, además, se une su innegable capacidad para integrar análisis teóricos económicos y sociológicos, dando como resultado obras de la mayor relevancia en ambos campos.

Finalmente, no podemos concluir este epígrafe sin hacer una aclaración. La Sociología es una Ciencia que requiere un cierto nivel de libertad para poder desarrollarse, tanto a nivel teórico como aplicado, y dicho requisito no se cumple en un Estado comunista. A nivel teórico, el ejemplo más claro lo encontramos en la figura de Georg Lukács. Este autor escribe *Historia y conciencia de clase* (Lukács [1923] 1970) pero posteriormente debe retractarse de sus ideas en una autocrítica pública debido a su participación en la revolución húngara de 1956. Por otra parte, las aportaciones de la Sociología aplicada se limitan a confirmar la adecuación de las medidas políticas oficiales ordenadas para solucionar problemas sociales concretos. Además, la validez de los datos de dichos estudios aplicados debe ser puesta entre paréntesis debido, al menos, a la dudosa sinceridad de las respuestas de los entrevistados. Sin embargo, lo que más llama la atención de esta Sociología aplicada en los Estados comunistas es la total ausencia de investigaciones en ámbitos sociales tan poco gratos a este tipo de regímenes como la delincuencia o el alcoholismo.

Por otra parte, la Ciencia económica si puede desarrollarse, y de hecho así lo hace, en un entorno totalitario como este. No obstante, dicha evolución se encuentra con dos fuertes limitaciones: por una parte, debe circunscribirse a debates técnicos sobre la forma más adecuada de gestionar una economía central planificada con propiedad estatal de los medios de producción; y, por otra, las conclusiones a las que se puede llegar en ningún caso deben poner en entredicho los presuntos logros estatales.

Si atendemos al primero de estos límites observamos como, por ejemplo, desde la muerte de Iósif Stalin el 5 de Marzo de 1953, los economistas comunistas, que en el periodo precedente rechazaban el mercado como mecanismo de asignación de recursos y consideraban que podía ser sustituido por un aparato matemático que estableciera los precios, pasan a apostar por el “socialismo de mercado”. Es decir, por la instauración de un “mercado ficticio” que, operando mediante mecanismos de ensayo y error, haga posible el cálculo económico. No obstante, dicho desarrollo teórico puede darse porque no traspasa los límites que impone el hecho de no poder proponer medidas que pongan en cuestión la existencia de una economía central planificada con propiedad estatal de los medios de producción. De hecho, la propuesta, aunque previamente desarrollada a nivel teórico en universidades occidentales, procede de Oskar Lange (1936; 1937; [1938] 1948), designado Rector de la Escuela de Planificación y Estadística de Polonia entre 1952 y 1955 y Presidente del Comité de Planificación y del Consejo Económico de este mismo país entre 1957 y 1962.

Si atendemos a la segunda de las restricciones, el trabajo de los economistas aplicados queda fuertemente limitado debido a la dificultad que entraña acceder a datos que puedan poner en cuestión la política económica del Estado y, además, los resultados que pueden obtenerse están sujetos a censura. De este modo, la validez y publicidad de las investigaciones queda fuertemente comprometida.

Por todas estas razones, consideramos que no se puede proceder a una comparación de las teorías sociológica y económica en regímenes “totalitarios” (Arendt [1951] 1998) como los comunistas. Este es el motivo por el que ni en este, ni en el siguiente capítulo, se van a incluir referencias a los puntos de convergencia teórica entre el pensamiento sociológico y económico en este grupo de países. En ningún caso se pretende afirmar que el pensamiento marxista, en el que formalmente se basan los regímenes comunistas, no presente una lectura sociológica o económica. Antes al contrario, no sólo hemos dado cuenta de él en el capítulo precedente sino que, además, constatamos como en sociedades donde sí existen espacios de libertad y posibilidad de crítica como las occidentales, se encuentran corrientes teóricas de inspiración marxista, tanto en Sociología (por ejemplo, la Escuela de Frankfurt, el pensamiento de Althusser o Wright Mills), como en Economía (Por ejemplo: Barone 1908; Dickinson 1933; Dickinson 1939; Durbin 1936; Pierson 1902). Sin embargo, como hemos señalado en la introducción, esta investigación no pretende hacer un repaso de todas las escuelas

sociológicas, ni siquiera de las más importantes (entre las que se incluye, sin duda, la escuela de Frankfurt); sino que se centra en aquellas que muestran puntos de convergencia teórica con las escuelas económicas hegemónicas en cada momento.

Dado que en los regímenes comunistas no puede hablarse propiamente de Sociología, y que la Escuela de Frankfurt no muestra puntos de convergencia teórica con las escuelas hegemónicas de pensamiento económico de este periodo, en los epígrafes siguientes nos limitamos a mostrar las relaciones existentes entre el keynesianismo y los compiladores en Sociología (3.2) y entre la escuela austriaca de Economía y los compiladores en Sociología (3.3) conforme al esquema que presentamos en el cuadro 7.

Cuadro 7: Relación entre la doctrina económica keynesiana y austriaca con los compiladores de la Sociología.

Ámbito.	Economía.			Sociología	
				Compiladores	
Capitalista.	Keynesianismo.	Fundador.	John M. Keynes.	Estructural-funcionalismo.	Talcott Parsons y Robert K. Merton.
		Postkeynesianos.	Joan Robinson, Richard Kahn y Piero Sraffa.		
		Neokeynesianos.	Paul A. Samuelson y John Hicks.		
	Escuela Austriaca.	Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek.		Sociología fenomenológica.	Alfred Schutz.
Comunista.	Planificadores económicos	Oscar Lange.		Planificadores sociales.	

3.2 Relación del keynesianismo con los compiladores en Sociología.

3.2.1 Introducción.

Antes de referirnos a los puntos de confluencia entre el keynesianismo y la generación de los compiladores en Sociología debemos preguntarnos a qué nos referimos exactamente con el término keynesianismo. Lo primero que debemos aclarar es que lejos de tratarse de una doctrina económica uniforme, podemos identificar dos corrientes claramente diferenciadas. Por una parte, nos encontramos con la obra del fundador de la escuela y sus seguidores más cercanos, los postkeynesianos; y, por otra, con las aportaciones de los economistas neokeynesianos.

Para interpretar la relación existente entre estas dos formas de keynesianismo podemos atender metafóricamente a las figuras, extraídas de la Sociología de la religión de Weber (2008) del “profeta”, la “congregación ejemplar” y los “sacerdotes”. De este modo, el fundador de la escuela, Keynes, coincide con la figura del “profeta” por ser un “portador personal de carisma” (Ibid:356), los autores postkeynesianos se constituyen como la “congregación ejemplar” y los neokeynesianos asumen el papel de “sacerdotes” de la nueva religión.

Keynes puede ser considerado el “profeta” del keynesianismo en sentido weberiano debido a su capacidad proléptica. Este autor es el máximo representante del Tesoro Británico durante las negociaciones del Tratado de Versalles pero dimite en protesta por las condiciones impuestas a Alemania. Años después publica las razones de su decisión en *Las consecuencias económicas de la paz* (Keynes 1920). En este texto afirma que, si no se permite a este país adquirir suficiente prosperidad debido al establecimiento de elevados pagos en concepto de deuda de guerra, “¡que el Cielo nos ayude! Si nuestro objetivo es empobrecer a la Europa central deliberadamente, la venganza, me atrevo a predecir, no tardará” (Ibid:129). Esta afirmación se confirmará años después con el estallido de la segunda guerra mundial.

Por otra parte, los economistas postkeynesianos constituyen la “congregación ejemplar” en sentido weberiano. Weber (2008:365) afirma que “sólo quien sigue el ejemplo absolutamente (...) forma parte de la congregación “ejemplar”, más estrecha, dentro de la cual los discípulos en relación personal con el profeta pueden gozar de una autoridad especial”. Como podemos observar, para formar parte de este círculo de discípulos más cercanos al profeta y disfrutar de la autoridad especial que se deriva de tal condición, se deben cumplir dos condiciones: seguir absolutamente su ejemplo y mantener una relación personal con él. Con respecto a la actitud de estos autores hacia la obra de Keynes, no tenemos más que recordar como Coddington (1976) los denomina “fundamentalistas”; mientras que el segundo criterio, su relación personal, se cumple doblemente ya que, estos autores, además de trabajar con Keynes en la Universidad de Cambridge, mantienen frecuentes reuniones con él en el *Circus*. Este es un círculo de economistas dedicado a analizar semanalmente las aportaciones que el fundador de la escuela realiza a la teoría económica en su *Tratado sobre el dinero* (Keynes [1930] 2010). Entre los miembros más destacados de este *Circus* encontramos a Joan Robinson, Richard Kahn, Piero Sraffa o Nicholas Kaldor. El animado debate intelectual

que tiene lugar aquí favorece, por ejemplo, que Keynes reconozca la influencia que ha ejercido sobre él la lectura de *Economía de la competencia imperfecta* (Robinson [1933] 1969) a la hora de escribir su *Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero* (Keynes 1936). En este sentido, debemos recordar que Joan Robinson trabaja como su ayudante durante algunos años cuando este ocupa el puesto de editor del *Economic Journal*. Otro ejemplo del fructífero intercambio teórico que se produce en estas reuniones remite a como Keynes toma de Kahn el concepto de multiplicador y el uso de la curva marshalliana de oferta a corto plazo.

Finalmente, los economistas neokeynesianos pueden asimilarse a la figura weberiana de “sacerdotes” de la nueva religión. Como afirma Weber (2008:374-375), las prácticas sacerdotales, al resultar más racionales, terminan por imponerse sobre el mensaje profético. Este argumento coincide con el que desarrolla Axel Leijonhufvud (1968) en su Tesis Doctoral al diferenciar entre la Economía de Keynes y la de los “keynesianos”; grupo, este último, que a los efectos de la presente investigación puede equipararse a los economistas neokeynesianos. De este modo, podemos considerar los trabajos de autores como Paul A. Samuelson o John Hicks como racionalizaciones “sacerdotales” de las intuiciones proféticas originales de Keynes. En cualquier caso, el fundador de la escuela fallece el 21 de abril de 1946 y, por lo tanto, no puede leer “el Samuelson” ([1947] 1983). Aunque si accede al trabajo de Hicks y acepta su modelo IS-LM (Hicks 1977:146).

Por otra parte, según Weber:

El carácter sagrado de la nueva revelación está contra lo sagrado de la tradición y, según el éxito de las dos demagogias, la clase sacerdotal celebra compromisos con la nueva profecía, la adopta o la supera, la elimina o es eliminada. (Weber 2008:368)

Si seguimos esta metáfora, podemos identificar la “nueva revelación” con la doctrina de Keynes y “lo sagrado de la tradición” con el pensamiento económico neoclásico. Así, caben dos posibilidades: superar la doctrina precedente o llegar a acuerdos con ella. Los postkeynesianos optan por la primera opción, mientras que los neokeynesianos se inclinan por establecer compromisos con la teoría neoclásica. De este modo, por ejemplo, Samuelson considera que su trabajo, que denomina explícitamente “síntesis neoclásica”, se constituye como el resultado de la confluencia teórica de las aportaciones microeconomicas de Walras, Pareto, Menger y Marshall, por un lado; y de

la macroeconomía keynesiana, por otro. Así, dicha síntesis neoclásica consiste en una combinación del moderno análisis de determinación de la renta con los principios neoclásicos sobre la formación de precios (Samuelson 1970b:417-418).

Por otra parte, en esta época también asistimos a la hegemonía del estructural-funcionalismo de Parsons en Sociología. Este autor, al igual que Samuelson, desarrolla su labor docente en Harvard. Adscrito al Departamento de Economía desde 1927, en 1931 se traslada al recién creado Departamento de Sociología. Así, la relación de Parsons con el pensamiento económico resulta una constante de sus años de formación y del primer periodo académico. En este sentido, no debemos olvidar que obtiene su Doctorado en Economía y Sociología por la Universidad de Heidelberg; y que, por aquel entonces, el autor que más le influye es el recientemente fallecido Max Weber. Esta influencia es la que explica que Parsons publique en 1930 la primera traducción al inglés de *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*.

Desde su llegada a Harvard, Parsons muestra un gran interés por la Economía. Esta se traduce en su asistencia a un curso sobre la obra de Alfred Marshall (1927-1928) y en su pertenencia al grupo de investigación sobre Vilfredo Pareto (1932-1934). Por cierto que, debido a formar parte de este último, posteriormente publica un artículo que versa sobre la obra de dicho autor (Parsons 1936). Además, Parsons también mantiene una estrecha relación personal con economistas de origen austriaco como Frank H. Knight y Joseph A. Schumpeter. La relación con este último es la que le lleva a dirigir, conjuntamente con él, un seminario informal sobre racionalidad durante el curso académico 1939-1940 y a asistir a sus clases sobre “Economía general”. Además, es precisamente Schumpeter quien le recomienda que se incorpore al grupo de estudio sobre Pareto. Finalmente, el hecho de que tres de los cuatro autores que más le influyen en la redacción de *La estructura de la acción social* (Parsons [1937] 1968) sean reconocidas figuras del pensamiento económico (Alfred Marshall, Vilfredo Pareto y Max Weber) también puede explicarse por esta cercanía de Parsons al pensamiento económico.

Como recordamos, en el capítulo precedente hemos considerado que Schumpeter forma parte de la escuela austriaca. Este autor, como otros miembros de esta misma escuela, se traslada al mundo anglosajón en los años treinta para seguir con su labor docente. Como Samuelson y Parsons, desde 1932 imparte clases en la Universidad de Harvard. De este periodo son obras tan conocidas como *Ciclos económicos. Un análisis teórico, histórico*

y estadístico del proceso capitalista (Schumpeter 1939), *Capitalismo, socialismo y democracia* (Schumpeter [1942] 2003) o *Historia del análisis económico* (Schumpeter [1954] 1986). Las dos primeras presentan un marcado carácter sociológico a diferencia del perfil netamente económico de la tercera. En cualquier caso, todas ellas se caracterizan por presentar manifiestas diferencias con su producción austriaca precedente. Entre los alumnos de Schumpeter en Harvard podemos encontrar a algunos de los más destacados economistas de este periodo. Pero, sin duda, sobre todos ellos destaca la figura de Paul A. Samuelson; a quien, conjuntamente con Wassily Leontief y Gottfried Haberler, dirige el Doctorado.

Pero sigamos con Parsons. Acabamos de aludir a dos periodos en Harvard. El primero se centra en el estudio de la acción social, mientras que el segundo se orienta al análisis del sistema social. Esta cesura en su pensamiento remite a una incompatibilidad, que acertadamente destaca Habermas ([1981] 1992:281-425), entre sus aportaciones accionalistas y sistémicas. El primer Parsons, el accionalista, mantiene una posición teórica cercana a la de Weber y a economistas con un origen teórico austriaco como Schumpeter o Knight. De esta época son sus obras *La estructura de la acción social* (Parsons [1937] 1968) y *Actor, situación y pautas normativas* (Parsons [1939] 2010). Sin embargo, a partir de su nombramiento en 1946 como Director del Departamento de Relaciones Sociales, el antiguo Departamento de Sociología, su principal interés teórico se desplaza desde la esfera de la acción social a la del sistema social. El mejor ejemplo de este giro sistémico es la publicación en 1951 de dos de sus obras más conocidas: *Hacia una teoría general de la acción* (Parsons [1951] 1962), última obra accionalista; y *El sistema social* (Parsons [1951] 1988), primera obra sistémica.

Desde esta nueva perspectiva sistémica, Parsons pretende establecer una teoría unificada de la Ciencia Social. Sin embargo, también supone que autores que han mostrado un gran interés por su trabajo accionalista previo, como Alfred Schutz, se distancien. Parsons y Schutz se conocen durante el seminario que el primero organiza junto a Schumpeter sobre racionalidad en la primavera de 1940. De su encuentro se deriva un importante intercambio epistolar que pone de relieve sus desacuerdos y que años después recopila Grathoff (Schutz y Parsons 1978). El principal problema, según Parsons (Ibid:115–124), es que Schutz se centra en cuestiones filosóficas, especialmente aquellas relacionadas con el subjetivismo, que hacen imposible completar la principal tarea de las Ciencias Sociales: construir una teoría unificada.

3.2.2 *Teleología.*

A continuación, ponemos en relación el pensamiento económico keynesiano con el de los compiladores en Sociología a través de un análisis comparativo de las aportaciones que estos autores realizan en las seis categorías a las que nos venimos refiriendo a lo largo de esta investigación. A tal fin, nos centramos en la vinculación existente entre estos autores y la escuela estructural-funcionalista encabezada por Talcott Parsons. Comenzamos, por lo tanto, con el análisis de la primera categoría a la que nos vamos a referir: la teleológica.

El principal interés de Keynes consiste en establecer una nueva teoría económica que dé cuenta de los acontecimientos económicos de su propio tiempo. Este interés práctico de comprensión le enfrenta, tanto al pensamiento austriaco de Hayek, como a la doctrina neoclásica. Keynes pretende superar esta última incorporándola como un caso particular de su propia reflexión:

Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aun, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la cual sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales. (Keynes 1936:12)

Esta reflexión de Keynes, como podemos comprobar, también remite al interés técnico. Sin embargo, este debe ser considerado como subsidiario del interés práctico de comprensión. Según este autor, las características de la sociedad económica del momento no coinciden con las que preconiza la doctrina que él denomina “clásica”. La diferencia fundamental estriba en que su época se caracteriza por la existencia de una situación de equilibrio económico caracterizada por la ausencia de pleno empleo y con una desigual distribución de la riqueza y la renta: “Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y de los ingresos” (Keynes 1936:235). Para resolver ambos problemas, Keynes aboga por la puesta en marcha de medidas estatales que favorezcan un aumento de la demanda agregada mediante políticas económicas expansivas.

Los autores postkeynesianos, por su parte, centran sus esfuerzos en el estudio del principio de demanda efectiva y pretenden desentrañar los mecanismos que la

determinan en un contexto caracterizado por la incertidumbre. Comparten con Keynes, por lo tanto, la prioridad en el interés práctico de comprensión.

Por su parte, en Sociología, Talcott Parsons publica *El sistema social* para, como pone de manifiesto Moya (1965:150), “ofrecer un cuadro teórico sistemático capaz de servir de marco general de referencia a las investigaciones sociológicas de carácter empírico”. Es decir, su interés puede considerarse práctico de comprensión. Pero este interés no se circunscribe a la Sociología. Pretende, como señalado antes, establecer una base teórica unificada de las Ciencias Sociales basada en la teoría acción y con ello “examinar a fondo las relaciones entre economía y teoría sociológica” (Parsons 1978b:9). En este sentido, resultan muy clarificadoras sus reflexiones respecto a la utilidad que presenta para un sociólogo el estudio de la teoría económica ya que: “La economía es hoy, en un sentido teórico, probablemente, la más altamente elaborada, sofisticada y refinada de las disciplinas que examinan la acción” (Parsons [1951] 1962: 28).

Por su parte, Paul A. Samuelson (1943:1429) publica una obra en la que se adelanta al final de la segunda guerra mundial y donde afirma que: “los difíciles problemas a los que nuestra economía debe hacer frente cuando se logre la paz han sido adecuadamente apartados a un segundo plano. El más importante de estos problemas es el de proveer una situación de pleno empleo continua”. Como podemos ver, este autor destaca como principal tarea de la Economía, una vez superada la guerra, lograr una situación de pleno empleo. Por ello, podemos considerar que su interés prioritario, a diferencia del de Keynes y los postkeynesianos, es técnico. No obstante, Samuelson, consciente de que dicho objetivo debe estar sólidamente respaldado por una nueva elaboración teórica, publica cuatro años después de esta afirmación *Fundamentos del análisis económico* ([1947] 1983). Este texto, basado en su disertación doctoral, ha servido de manual de referencia para la enseñanza de Economía durante 30 años y está traducido a 41 idiomas. El motivo de su publicación reside, como decimos, en elaborar una teoría económica general que demuestre la posibilidad técnica de establecer una situación caracterizada por el pleno empleo en una sociedad de forma estable. De este modo, a diferencia de Keynes y los postkeynesianos, prioriza el interés técnico sobre el práctico de comprensión.

3.2.3 Epistemología.

Como acabamos de indicar, nos encontramos con que los trabajos de Keynes y los postkeynesianos en Economía y de Parsons en Sociología se orientan principalmente hacia un interés práctico de comprensión, mientras que los de los autores nekeynesianos, como Samuelson, se centran en el interés técnico. Si esto es así, en el ámbito epistemológico, y según el esquema de Habermas (1968), al primer grupo le corresponde el uso de reglas histórico-hermenéuticas, mientras que el segundo debe optar por hipotético-deductivas. A continuación, vamos a comprobar esta hipótesis. Para ello, comenzamos presentando la posición epistemológica tanto de Keynes como de los autores postkeynesianos. Posteriormente, atendemos a las aportaciones de los economistas nekeynesianos. Como paso intermedio hacia la Sociología, nos referimos a la posición epistemológica de Schumpeter. Y concluimos con la doctrina defendida por Talcott Parsons.

La teoría económica de Keynes y los postkeynesianos sigue coherentemente el esquema habermasiano y legitima el uso de reglas histórico-hermenéuticas que se remiten tanto a la experiencia, como a la hermenéutica, o a la dinámica histórica, al tiempo que rechaza la metáfora física y el concepto neoclásico de equilibrio. A esta epistemología podemos denominarla, siguiendo parcialmente a Dow (2001), “realismo crítico”.

La experiencia como mecanismo legítimo de conocimiento en la obra de Keynes se manifiesta en las múltiples referencias que este incluye en su obra al funcionamiento efectivo de los mercados financieros, la bolsa o las empresas. No debemos olvidar que, antes que teórico de la economía, fue especulador financiero. Este autor llega a afirmar que sus conclusiones “deben depender principalmente de la observación real de los mercados y de la psicología empresarial” (Keynes 1936:96). Por su parte, los postkeynesianos parten de un principio que, ni Samuelson en esta época, ni Friedman en la siguiente, comparten: el realismo de los supuestos. Debe darse una correspondencia entre los supuestos teóricos de los que parte la teoría y el mundo real. Así, del mismo modo que Keynes (1936) publica la “Teoría general” porque las características sociales sobre las que se edifica el pensamiento económico neoclásico no se encuentran en la realidad, Joan Robinson ([1933] 1969) cuestiona el análisis convencional de oferta y demanda en base al concepto de “competencia imperfecta” que observa en la efectiva actuación de los agentes en el mercado.

La atención a la experiencia de estos autores se encuentra íntimamente ligada al carácter hermenéutico de su orientación epistemológica. En este sentido, tanto Keynes como los postkeynesianos centran sus respectivos análisis en el concepto de expectativas. El primero considera que pueden identificarse dos factores principales en su formación. Por una parte, se remite a la distinción que establece entre el peso de los argumentos y las probabilidades. Por otra, atiende a la imposibilidad de numeración de estas últimas. Con respecto al primer factor, afirma que: “el peso de un argumento, por hablar metafóricamente, mide la suma de la evidencia tanto favorable como desfavorable, mientras que la probabilidad mide la diferencia entre ambas” (Keynes [1921] 2010:85). Con respecto al segundo, concluye que “sólo en una clase estrictamente limitada de casos existen grados de probabilidad numéricamente mensurables” (Ibid:356). De este modo, resulta patente que el estudio de las expectativas en la obra de Keynes no puede reducirse a operaciones formales sino que es, antes que nada, un ejercicio hermenéutico.

Desde la doctrina de la formación de expectativas de Keynes y los postkeynesianos resulta muy difícil mantener tanto la metáfora física como la concepción neoclásica de equilibrio. Keynes, efectivamente, usa el concepto neoclásico de equilibrio pero exclusivamente para criticarlo. Como recordamos, los economistas neoclásicos del periodo precedente se escinden en dos posiciones. Por una parte encontramos la doctrina walrasiana del equilibrio general a largo plazo; y, por otra, la perspectiva marshalliana del equilibrio parcial a corto plazo. Ambas parten de la premisa del pleno empleo; de la no existencia de desempleo involuntario. En el momento en que Keynes (1936) publica la “Teoría General” resulta evidente que tal premisa no se cumple por lo que pretende edificar una teoría que dé cuenta de esta nueva situación. Pretende explicar cómo es posible que: “el sistema económico pueda encontrarse en un equilibrio estable con N a un nivel inferior al pleno empleo” (Ibid:27). Así, la perspectiva walrasiana del equilibrio a largo plazo es criticada debido a que, por una parte, el hipotético mecanismo de ajuste del subastador no opera vía precios, sino a través de la cantidad de trabajo demandado; y, por otra, porque no actúa instantáneamente. De este modo, Keynes parece inclinarse por el análisis marshalliano. Sin embargo, también critica este último por no tener en cuenta las expectativas; un factor que considera decisivo para el comportamiento de los agentes económicos. Así, el modelo de Marshall también resulta erróneo porque dichas expectativas, al no responder inmediatamente a los cambios

económicos, pueden situar al sistema económico en un punto de equilibrio sin pleno empleo.

Los autores postkeynesianos hacen suyas estas intuiciones del fundador de la escuela y, por ejemplo, Shackle (1972:26) defiende que la idea de equilibrio general walrasiano parte de un requisito previo que no se encuentra en la realidad: la coincidencia de expectativas presentes y futuras de los agentes económicos. Por su parte, Joan Robinson también destaca como este concepto de equilibrio general resulta autocontradictorio:

Debemos desechar conceptos y teoremas que son lógicamente contradictorios en sí mismos, como el equilibrio general entre la oferta y la demanda, la función de producción de largo plazo, la productividad marginal del capital y el tamaño de empresas de equilibrio. (Robinson 1980:227-228)

Como podemos comprobar, esta autora rechaza la idea de equilibrio general al constatar que se trata de un estado hipotético, no observado en la realidad, que es imposible alcanzar. Esta imposibilidad deriva de no tener en cuenta la variable “tiempo” ya que, como afirma en *La competición imperfecta revisitada* (Robinson 1953), el equilibrio a largo plazo no es un resultado que resulte ajeno a las sucesivas situaciones existentes a corto plazo. Además,

¿Cuál es la fecha en la que el equilibrio va a funcionar? Se suele decir que en cualquier momento los mercados tienden al equilibrio o que la demanda rige la oferta en el largo plazo. El equilibrio, al parecer, está en el futuro. Pero, ¿por qué no se ha establecido ya?. (Robinson 1985:159)

Así, tanto Keynes como los postkeynesianos apuestan por una concepción del equilibrio más cercana al pensamiento de Marshall que al de Walras. Sin embargo, también critican a este por dos razones: en primer lugar, como acabamos de comentar, por no incluir las expectativas en su razonamiento; pero, en segundo lugar, también por valerse de la clausula *ceteris paribus* sin una aportación justificación suficiente:

MARSHALL salta de un modelo a la realidad mediante un acto de fe. Él sabe que otras cosas, de hecho, no serán iguales (...) pero supone que es posible rastrear los efectos de un solo evento específico como si fuera el único cambio que se produce en un momento concreto. (Robinson 1980:226)

En cualquier caso, aunque podemos afirmar que la caracterización del equilibrio que llevan a cabo estos economistas, resulta más próxima a la doctrina marshalliana, no desechan el concepto walrasiano de mutua dependencia sistémica. Tanto Keynes

(1936:156) como los autores postkeynesianos consideran la economía como un sistema caracterizado por las relaciones de mutua dependencia. No obstante, defienden dos modificaciones respecto a la concepción de Walras. Por una parte, dicho sistema se encuentra abierto a la influencia de variables exógenas como las instituciones; por otro, no es ergódico, no presenta una necesaria tendencia al equilibrio. De hecho, la concepción del equilibrio que manejan estos autores desecha la posibilidad de que este sea de carácter general y, aunque admiten la posibilidad de situaciones de equilibrio parcial, estas resultan múltiples y transitorias. Son múltiples en tanto que no existe un único punto de equilibrio sino varios. Y son transitorias porque, una vez alcanzado uno de estos puntos de equilibrio, este se revela inestable debido, tanto a las relaciones de mutua dependencia que se establecen entre los elementos del sistema, como a su carácter abierto. Por todas estas razones afirmamos que los autores postkeynesianos rechazan la concepción neoclásica de equilibrio.

Desde esta perspectiva, no puede predecirse que variables pueden resultar relevantes en un momento dado. Pero, además, también se da entrada a una nueva forma de comprender el factor tiempo caracterizada por su carácter irreversible:

El tiempo es diferente del espacio en dos aspectos muy importantes. En el espacio, los cuerpos que van de A a B puede coincidir con cuerpos que se desplazan de B a A, pero en el tiempo siempre está vigente la más estricta regla posible de una sola dirección. En el espacio, la distancia de A a B es del mismo orden de magnitud (...) que la distancia de B a A, pero con el tiempo, mientras que la distancia que hay de hoy a mañana es de veinticuatro horas, la distancia entre hoy y ayer es infinita, como los poetas a menudo han señalado. (Robinson 1953-1954:85)

Estas dos características ponen de relieve el carácter irreversible del tiempo y nos permiten diferenciar entre pasado y presente gracias a la distinción que se establece entre tiempo lógico y tiempo histórico. El primero se caracteriza porque “En un estado estacionario correctamente especificado no hay diferencia entre un día cualquiera y cualquier otro” (Robinson 1980:220), mientras que en el caso del segundo sí que se toma en consideración el carácter irreversible del paso del tiempo. Esta forma de entender la categoría tiempo desde el “realismo crítico”, también facilita establecer diálogos multidisciplinarios con otras Ciencias Sociales como la Historia. En este sentido, podemos recordar como Robinson afirma que “Sólo interpretando la historia, (...) la economía puede aspirar a ser un tema serio” (Ibid:224). Este diálogo con otras Ciencias Sociales se puede producir porque, a diferencia de la corriente neokeynesiana,

estos economistas rechazan tomar como referencia el modelo de las Ciencias Naturales ya que consideran la Economía como una Ciencia Social o, como prefiere denominarla Keynes ([1921] 2010:361), “moral”.

Frente a la epistemología de Keynes y los postkeynesianos, los autores neokeynesianos se valen de reglas hipotético-deductivas herederas del pensamiento neoclásico. Estas, como en el periodo precedente, toman como referencia los procedimientos de las Ciencias Naturales y se valen del concepto de equilibrio. Sin embargo, se introduce una importante novedad. Dichas reglas también implican la elaboración de modelos formales de funcionamiento del sistema económico basados en supuestos conscientemente irreales. A esta nueva posición epistemológica podemos denominarla, por tanto, “formalismo analítico”.

Samuelson (1952:61) considera que no existen problemas metodológicos propios de las Ciencias Sociales. Todas las Ciencias se basan en la inducción, en la observación de hechos empíricos, por lo que la “deducción tiene la modesta función lingüística de traducir ciertas hipótesis empíricas a sus “equivalentes lógicos” (Ibid:57). De este modo, partiendo de la realidad, se pueden elaborar “teoremas significativos”. Estos se entienden como “hipótesis relativas a los datos empíricos, que pueden ser refutadas en forma concebible aunque solamente bajo condiciones ideales” (Samuelson [1947] 1983:4). Aunque, como vemos, Samuelson atiende a la experiencia, considera que no se debe partir de supuestos realistas como hacen Keynes y los postkeynesianos. Antes al contrario, como toda Ciencia, la Economía debe proceder construyendo modelos que no propongan una descripción excesivamente detallada del mundo. De este modo, una buena explicación es aquella que resulta simple pero que, al mismo tiempo, da cabida a la mayor cantidad posible de aspectos de la realidad:

A menudo, el físico ofrece una mejor, una más económica, descripción de la naturaleza si es capaz de formular las leyes observadas por el principio del máximo. A menudo, el economista es capaz de ofrecer una mejor, más económica, descripción del comportamiento económico gracias al mismo mecanismo. (Samuelson 1970a:64)

Samuelson no diferencia entre la explicación física de por qué cae la manzana de la que puede ofrecer el economista sobre el aumento de la inflación. Sin embargo, y esto es relevante, su afirmación no es ontológica sino epistemológica. En realidad, no considera que los agentes sean maximizadores o que los mercados estén siempre en equilibrio;

sino que, con propósitos heurísticos, podemos proceder “como si” así fuera a fin de construir modelos económicos. Una doctrina que recuerda a la defendida por Hans Vaihinger ([1911] 1968) y que posteriormente desarrollará Milton Friedman. En este sentido, para Samuelson ([1947] 1983:21-24), resultan suficientes tres supuestos para investigar en Economía: un comportamiento maximizador de los agentes, sistemas económicos en un equilibrio estable (ya sea este estático o dinámico) y relaciones funcionales significativas entre dos o más variables. Por ejemplo, con respecto al supuesto de equilibrio estable del sistema económico, considera que dicha hipótesis resulta útil porque permite elaborar valiosos teoremas:

la hipótesis es que, el sistema resulta “estable” en equilibrio o en movimiento. Recurriendo a lo que he denominado Principio de Correspondencia entre la estática comparativa y la dinámica, se pueden derivar de tan simple hipótesis teoremas precisos. (Samuelson [1947] 1983:5)

Los modelos de Samuelson no pretenden explicar detalladamente la realidad, sino proporcionar un marco de referencia que sirva para contrastar los fenómenos económicos efectivos. De este modo, dichos modelos permiten realizar previsiones respecto a su evolución futura. Por ejemplo, tanto el modelo de competencia perfecta, como el de comprador bien informado, son difíciles de encontrar en la realidad. Sin embargo, podemos compararlos con las propiedades que se observan en mercados reales con escasos oferentes o con compradores poco informados. Así, si introducimos las debidas restricciones a los modelos originales, en estos dos casos concretos una reducción de la oferta y/o de la información, podemos realizar predicciones sobre las futuras modificaciones del sistema. En ambos ejemplos, un aumento del precio.

Esta capacidad predictiva de los modelos económicos proviene de la analogía que Samuelson establece entre Economía y Termodinámica. En este sentido, por ejemplo, llama la atención sobre el paralelismo existente entre las condiciones de Hotelling en Economía y las de Maxwell en Termodinámica:

Si el solo aumento del precio de los fertilizantes aumenta siempre la cantidad que la empresa compra de caviar, a partir de ese hecho por sí solo puedo predecir la respuesta a la siguiente experiencia que nunca he visto realizada y sobre la que no he hecho observaciones: un aumento en el precio del caviar por sí solo aumentará la cantidad que la empresa compra de fertilizantes. En termodinámica esta reciprocidad (...) se conoce como la Condición de Maxwell, en economía como la Condición de Hotelling. (Samuelson 1970a:67)

Por otra parte, su concepción del equilibrio de mercado también debe mucho a esta metáfora Termodinámica. En ambos casos nos encontramos ante sistemas ergódicos cuyos elementos establecen relaciones basadas en la mutua dependencia:

Si nos fijamos en una empresa monopolista (...) como ejemplo de un sistema de maximización, se pueden remitir sus relaciones estructurales a las que prevalecen en un sistema termodinámico que maximiza la entropía. Presión y volumen (...) tienen entre sí la misma relación dualista que el salario tiene con el trabajo o que la renta de la tierra tiene con los acres de tierra. (Samuelson 1970a:68-69)

Esta concepción del mercado como un sistema ergódico cuyos elementos establecen relaciones de mutua dependencia es la misma que defienden en el periodo precedente los autores de la escuela de Lausana. Samuelson no es ajeno a esta deuda intelectual y afirma que:

La importante revolución de la década de 1870 (...) consistió en el perfeccionamiento de las relaciones generales de la oferta y la demanda. Culminó con el equilibrio general walrasiano. Y nos vemos obligados a estar de acuerdo con la evaluación que hace Schumpeter de Walras como el más grande de los teóricos (...) pero debido a la gran importancia del concepto de equilibrio general en sí mismo. (Samuelson 1952:61)

De hecho, Samuelson ([1947] 1983:27) considera que el tipo de equilibrio marshalliano o, como él lo denomina, equilibrio parcial, “no consiste en nada más que en la inclusión de ceros en las ecuaciones de equilibrio general” walrasiano. En cualquier caso, a diferencia de Walras, también afirma que un sistema puede considerarse abierto o cerrado atendiendo a los propósitos de la investigación (Ibid:9). Del mismo modo, defiende que, aunque no debe perderse de vista el principio de mutua dependencia que rige las relaciones entre los elementos del sistema, resulta legítimo introducir la cláusula marshalliana de *ceteris paribus* con fines estrictamente analíticos.

Sin embargo, Samuelson no es el primer economista en defender esta forma de concebir el equilibrio. Unos años antes, John Hicks (1937) propone un modelo similar, basado en la “Teoría general” de Keynes (1936), para analizar la relación entre Renta Nacional y tipos de interés. Este autor, como ya hemos indicado, incluso presenta su trabajo al propio Keynes y este le da su aprobación. Este episodio, por cierto, no resulta del agrado de los postkeynesianos debido a que el modelo IS-LM hace abstracción de elementos fundamentales del pensamiento de Keynes como las expectativas o el

carácter irreversible del tiempo. No obstante, años después el propio Hicks (1980-1981) se retractará de dicho modelo debido a las críticas postkeynesianas recibidas.

Otro de los modelos de equilibrio más conocidos de la escuela neokeynesiana es la “Curva de Phillips” (Phillips 1958) que relaciona inflación y desempleo. Este autor defiende que se pueden generar puestos de trabajo implementando políticas inflacionarias. El propio Samuelson y Robert Solow (1960) se basan en este texto para investigar la relación existente entre estas dos variables en la historia de los Estados Unidos y llegan a conclusiones similares. Este modelo resulta de aplicación hasta la estanflación de los años setenta, cuando se hace patente que pueden convivir altos niveles de inflación y desempleo.

A medio camino entre la Sociología y la Economía, Schumpeter también apuesta por valerse de reglas hipotético-deductivas. Al modo de Samuelson, este autor recurre a modelos no necesariamente basados en hipótesis realistas, toma como referencia los procedimientos de las Ciencias Naturales y se vale del concepto de equilibrio. Por lo tanto, podemos concluir que Schumpeter renuncia a sus planteamientos austriacos previos y abraza el “formalismo analítico” de Samuelson. En este sentido, por ejemplo, considera que los ciclos económicos se deben analizar:

como se hace en las ciencias físicas en aquellos casos en que es imposible aislar el fenómeno, es decir, produciéndolo en el laboratorio: de nuestro conocimiento histórico y actual de la conducta económica construiremos un “modelo” del proceso económico en el tiempo, veremos si opera en forma de ondas y compararemos el resultado con los hechos observados. Por lo mismo, de aquí en adelante haremos abstracción no solo de las guerras, revoluciones, catástrofes naturales y cambios institucionales, sino también de las modificaciones en la política comercial, la legislación bancaria y monetaria y las costumbres relativas a los pagos, las variaciones en las cosechas que se deben a factores climatológicos o epidemias, los cambios en la producción de oro debidos a descubrimientos fortuitos, etc. A todas estas influencias las denominaremos factores externos. (Schumpeter 1935:19)

Este párrafo plasma la apuesta de Schumpeter por la construcción de modelos que actúen como herramientas estrictamente heurísticas al modo de Samuelson. Pero también su inclinación por la metáfora física, aunque no estrictamente termodinámica. No obstante, el elemento que más llama la atención es su referencia a los “factores externos”. Schumpeter (1935:20) considera que el “mecanismo capitalista”, en tanto que “sistema económico” (Ibid:22), forma parte del más amplio “sistema social” (Ibid:20).

Así, estos factores, o variables, exógenos remiten al concepto walrasiano de sistema. Pero, al mismo tiempo, lo amplían para poder dar entrada a posibles influencias sociales. En este sentido, debemos entender que la producción sociológica de Schumpeter (1939; [1942] 2003) durante este periodo, a diferencia de este texto, consiste en un análisis de las influencias sociales que operan sobre el sistema económico. Esta ampliación del modelo de Walras le permite superar el concepto de “shock walrasiano” mediante la incorporación a su modelo del análisis de los “factores externos” de carácter social.

Como podemos ver, esta perspectiva sistémica de los modelos que desarrollan Samuelson y Schumpeter deriva de su mutua admiración por la obra de Leon Walras. Pero sus coincidencias van aún más allá. Schumpeter (1935:21) también coincide con Samuelson en su preferencia por el concepto de equilibrio general walrasiano: “de acuerdo con Leon Walras, existe un equilibrio general si todos los consumidores y giros comerciales en la zona investigadora presentan individualmente un estado de equilibrio. Este último concepto es el que nos interesa”.

En cualquier caso, Schumpeter es plenamente consciente de la arbitrariedad que supone diferenciar entre variables endógenas (al proceso económico) y exógenas (marco institucional). Afirma que esta distinción se realiza estrictamente con fines analíticos ya que, en caso contrario “nunca podremos avanzar más allá de la afirmación de que todo depende de todo” (Schumpeter 1935:20). Además, estos factores externos, vistos con perspectiva, pueden ser legítimamente considerados como “el resultado directo del funcionamiento del sistema capitalista y (...) por lo mismo, no son factores independientes” (Ibid:19-20). De este modo, al analizar, por ejemplo, la duración absoluta o relativa de las fases de un ciclo económico, afirma que no puede establecerse ninguna tesis válida sin “considerar la influencia que ejercen los factores externos” (Ibid:27). Así, el análisis económico de Schumpeter ([1954] 1986:19) reserva el estudio de estas instituciones a la Sociología económica.

Como recordamos, Schumpeter defiende en el periodo precedente una articulación de las disciplinas económicas similar a la propuesta por Max Weber. Esta supone dividir la Economía en tres ramas: Teoría económica, Historia económica y Sociología económica. Sin embargo, a su llegada a los Estados Unidos se produce una primera reorganización epistemológica que queda plasmada en el subtítulo de su obra *Ciclos*

económicos. Un análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista (Schumpeter, 1939). Como podemos comprobar, las técnicas de análisis económico vuelven a ser tres: Teoría económica, Historia económica y Estadística económica. Sin embargo, se producen dos modificaciones respecto a la doctrina weberiana original: por una parte, se elimina la referencia a la Sociología económica; y, por otra, se añade la Estadística económica. Schumpeter (Ibid:170) resulta particularmente explícito en este sentido al alabar la obra de Clement Juglar por “ser el primero en tener una percepción clara de cómo la teoría, la estadística y la historia deben cooperar” en el campo económico.

No obstante, poco tiempo después parece arrepentirse de eliminar la Sociología económica de esta articulación epistemológica. En su obra de 1942 *Capitalismo, socialismo y democracia* remite el estudio de la futura evolución del sistema capitalista a variables estrictamente sociológicas:

el rendimiento actual y potencial del sistema capitalista es tal que permite desmentir la hipótesis de un derrumbamiento bajo el peso de un fracaso económico, pero, al mismo tiempo, mina en su base las instituciones sociales que lo protegen y crea “inevitablemente” condiciones en las que ya no podrá subsistir, dando aparentemente paso al socialismo. (Schumpeter [1942] 2003:61)

Esta segunda reorganización epistemológica de las disciplinas económicas en su periodo estadounidense se consolida con la publicación en 1954 de *Historia del análisis económico*. En esta obra, afirma (Schumpeter [1954] 1986:20) que las ramas del análisis económico son cuatro: la Teoría económica, la Historia económica, la Estadística económica y la Sociología económica; a las que se puede añadir la Política económica. Si comparamos esta segunda reorganización con la doctrina weberiana original, observamos cómo, en realidad, Schumpeter se limita a añadir la Estadística económica al modelo weberiano original.

En el campo estrictamente sociológico, la epistemología de Parsons se encuentra a medio camino entre el uso de reglas histórico-hermenéuticas y el de hipotético-deductivas. Por una parte, diferencia entre Ciencias Sociales y Naturales y atiende al componente hermenéutico de la acción, como hacen Keynes y los postkeynesianos; pero, por otra, también introduce el concepto de equilibrio y se vale de modelos formales de funcionamiento del sistema, como Samuelson y Schumpeter. Así, frente al “realismo crítico” de Keynes y los postkeynesianos y el “formalismo analítico” de los

neokeynesianos, este autor se decanta por desarrollar un modelo epistemológico que él mismo caracteriza como “realismo analítico”

la posición aquí tomada es, en un sentido epistemológico, realista. Pero, al mismo tiempo evita las consecuencias desagradables del realismo empírico. Estos conceptos se corresponden, no a fenómenos concretos, sino a elementos en ellos que son analíticamente separables de otros elementos (...) Por lo tanto, es necesario calificar este realismo como “analítico”. (Parsons [1937] 1968:887).

Como decimos, Parsons diferencia entre Ciencias Sociales y Naturales. Para ello, se remite al hecho de que “las denominadas ciencias naturales (...) no atribuyen la condición de “sujetos conocedores” a los objetos de los que se ocupan” (Parsons 1979-1980:52). Por supuesto, Parsons encuadra su labor en el marco de las Ciencias Sociales y, por lo tanto, atiende a la condición de “sujetos conocedores” de su “objeto” de estudio.

Así, dicha condición es la que legitima la introducción del componente hermenéutico en su epistemología. Parsons ([1937] 1968:84) afirma que el “acto-unidad”, como principal unidad de análisis de su época accionalista, “trata de fenómenos, de cosas y sucesos tal y como aparecen desde el punto de vista del actor”. Sin embargo, posteriormente, y anunciando ya su deriva sistémica, reduce este componente hermenéutico a la doctrina de las “variables-pauta” (Parsons [1939] 2010). Estas constituyen un esquema analítico que permite al investigador clasificar los componentes del sistema de acción y completan la acción del actor dotándola de sentido. Se organizan en cinco dicotomías: afectividad-neutralidad afectiva, particularismo-universalismo, adscripción-adquisición, globalidad-especificidad y autoorientación-orientación colectiva.

El paso del periodo accionalista al sistémico en la obra de Parsons supone una manifiesta pérdida de relevancia del componente hermenéutico en su epistemología que es sustituido por el concepto de equilibrio. Este puede ser considerado de perfil walrasiano ya que se remite a un sistema ergódico general basado en relaciones de mutua dependencia. Por consiguiente, podemos afirmar que la epistemología parsoniana en su periodo sistémico tiende a aproximarse a la doctrina neokeynesiana en este punto. Esta situación no resulta extraña si recordamos que, como él mismo admite (Parsons [1951] 1988:9), extrae su concepto de “sistema social”, precisamente, de la obra del discípulo de Walras, Vilfredo Pareto. Además, en estos años también asistimos a un incremento del interés que despierta la teoría de sistemas. En este sentido, nos podemos

remitir a la fundación, por aquel entonces, de la *Society for general systems research* (1954) o a la publicación de la famosa obra de Betalanffy *Teoría general de sistemas* (1950). Por cierto, un año antes que *El sistema social*. En cualquier caso, Parsons muestra un interés precoz por este tema como atestiguan, tanto su asistencia entre 1946 y 1953 a las conferencias sobre teoría de sistemas que se organizan en Nueva York, como el hecho de que en el otoño de 1947 dirija un seminario sobre este asunto en Harvard.

El concepto de sistema encuentra su máxima expresión en la obra de Parsons en su famoso modelo AGIL. Según este modelo formal, en todo sistema podemos identificar cuatro elementos o “imperativos funcionales” que, a su vez, pueden ser considerados subsistemas: adaptación, adaptarse al entorno y adaptar este a las necesidades del sistema; capacidad de definir y alcanzar metas; integración, centrado en la regulación de las relaciones que se establecen entre los elementos del sistema; y latencia, mantenimiento de patrones. La aplicación de dicho modelo formal a la sociedad, entendida esta como subsistema social abierto a otros subsistemas, da lugar a cuatro componentes que también se relacionan entre sí: el sistema fiduciario, la comunidad societal, la economía y la política.

En cualquier caso, debemos tener presente que el tipo de sistema al que se refiere Parsons ([1951] 1988:43) es aquel “que mantiene sus límites”. Es decir, aquel donde el concepto de integración se refiere, tanto a la compatibilidad de sus componentes entre sí, como al mantenimiento de las condiciones de su “distintividad” dentro de sus propios límites y frente al medio. De este modo, “la integración puede referirse a un equilibrio móvil (...) tanto como a un equilibrio estático” (Ibid). Así, las relaciones que se establecen entre los componentes del subsistema social se orientan hacia el equilibrio en la medida en que, o bien otorgan la energía necesaria a otros elementos, o bien los controlan. De este modo, una modificación en uno de estos elementos repercute en modificaciones en los otros en busca del equilibrio. Por lo tanto, podemos concluir que Parsons entiende la sociedad como un sistema cuyos elementos establecen relaciones de mutua dependencia entre sí y que presenta características ergódicas. En la obra final de Parsons (1978a), este modelo formal sistémico se extiende también a ámbitos no estrictamente sociales como el mundo físico, biológico o télico (donde residen los valores últimos). Esta radicalización de su pensamiento se muestra en consonancia con

el interés que muestra al final de su vida por las relaciones existentes entre sistemas sociales y biológicos.

Sin embargo, frente a la metáfora termodinámica de la que se vale Samuelson para dar cuenta del concepto de sistema, Parsons opta por la organicista. En este sentido, por ejemplo, tras afirmar que los roles son los mecanismos primarios mediante los cuales se cumplen los prerequisites funcionales del sistema social, añade que: “existe el mismo orden de relación entre roles y funciones relativo al sistema en los sistemas sociales, que existe entre órganos y funciones en el organismo” (Parsons [1951] 1988:115).

Por otra parte, la epistemología de Parsons, debido a la incorporación del concepto de equilibrio, también presenta una concepción del tiempo espacial similar a la neokeynesiana. Así, los acontecimientos históricos concretos no tienen lugar en su modelo teórico debido a la diferencia que establece entre Historia, como “ciencia empírica sintética” (Parsons [1951] 1988:509), y Sociología como “ciencia analítica” (Ibid:502). Eso sí, ambas son Ciencias Sociales. De este modo, si centramos nuestra atención en el tratamiento de la multidisciplinariedad tanto en la obra de Samuelson como en la de Parsons, nos encontramos con que ambos autores diferencian el campo de estudio de la Economía del de la Sociología sobre la distinción paretiana entre acciones lógicas y no lógicas. Parsons, en este sentido, afirma que:

La economía como ciencia social se ocupa de los fenómenos de la toma de decisiones racionales y las consecuencias de estas decisiones dentro de un sistema institucionalizado de relaciones de intercambio. Esto constituye un complejo muy diferenciado dentro de la teoría de la acción y justifica la pretensión de autonomía de la teoría económica. (Parsons [1951] 1988:505)

Según Parsons ([1951] 1988:506), a diferencia del campo económico, la determinación de la conducta en Sociología se produce a través de “mecanismos no-rationales e irracionales del funcionamiento de la personalidad”. En este mismo sentido, Samuelson ([1947] 1983:90) señala como “muchos economistas, incluso en el ámbito académico, separarían la economía de la sociología sobre la base del comportamiento racional o irracional”. Debemos recordar que, como ya hemos señalado, por aquellos años en Harvard la lectura de la obra de Pareto resulta poco menos que obligatoria.

Además, la propuesta de articulación de las Ciencias Sociales que realiza Parsons resulta coherente con su concepción del sistema social. Dado que este está compuesto de diferentes subsistemas, a cada uno de ellos le corresponde una Ciencia, o un conjunto

de Ciencias específico. Así, la función de adaptación es objeto de estudio de la Economía, la capacidad de definir y alcanzar metas corresponde a la Ciencia Política, la integración a la Sociología y la latencia a la Psicología o la Antropología.

3.2.4 Metodología.

Los perfiles epistemológicos de estos dos grupos de economistas se trasladan al campo metodológico de una forma coherente desde la perspectiva habermasiana (1968). De este modo, nos encontramos con que, por una parte, Keynes y los postkeynesianos apuestan por métodos lógico-deductivos; mientras que, por otra, los economistas neokeynesianos prefieren proceder mediante herramientas empírico-analíticas. Distinto es el caso de Talcott Parsons. Este autor, pese a desarrollar una epistemología denominada “realismo analítico”, que se caracteriza por articular tanto elementos procedentes del “realismo crítico” de Keynes y los postkeynesianos, como del “formalismo analítico” de los autores neokeynesianos, se inclina por una metodología estrictamente lógico-deductiva. Esta situación puede obedecer tanto a su interés por establecer una teoría unificada de las Ciencias Sociales como al papel subsidiario que atribuye a las matemáticas.

El método lógico-deductivo mediante el que proceden tanto Keynes como los postkeynesianos se desprende de las complejidades matemáticas de la escuela neoclásica. De hecho, en *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Keynes 1936) tan solo encontramos un cuadro de datos y una representación gráfica de las curvas de oferta y demanda referida a la “teoría clásica del tipo de interés”. Además, esta última tan solo se incluye para criticar las conclusiones a las que llega. Así, las pocas fórmulas matemáticas que podemos encontrar en esta obra pueden considerarse más próximas a la lógica proposicional que a las matemáticas propiamente dichas.

La razón de este escaso interés por la metodología matemática procede de la consideración de Keynes (1936:10) de que, en Economía, “con frecuencia es imposible poner a prueba de manera definitiva las ideas propias, ya sea formal o experimentalmente”. Según este autor, las “Ciencias Morales”, entre las que se encuentra, como hemos visto, la Economía, no se ajustan al modelo matemático, ya que “El viejo supuesto que defiende que todas las cantidades son numéricas y que sus características son aditivas ya no puede sostenerse. El razonamiento matemático aparece ahora como una ayuda por su carácter simbólico en lugar de por su valor numérico”

(Keynes [1921] 2010:361). Sin embargo, no debemos pensar que Keynes y los postkeynesianos rechazan el método matemático por principio. Antes bien, ponen sus resultados entre paréntesis debido a la dificultad que entraña atribuir valores numéricos a los comportamientos humanos, como afirma Keynes, o por constatar su carácter ideológico e históricamente determinado, como prefieren afirmar los economistas postkeynesianos. En este sentido, resulta paradigmática la renuncia de Joan Robinson a la Vicepresidencia de la *Econometric Society* por no estar de acuerdo con el uso de esta metodología.

Parsons también reserva a las matemáticas un lugar secundario en su obra. Como Keynes o los postkeynesianos, no niega su validez pero la remite a un papel subsidiario. Su labor se reduce al de una disciplina formal que puede servir de apoyo para las Ciencias de la acción (Parsons [1951] 1988:509). Parsons prefiere valerse de herramientas lógico-deductivas. Él mismo (Ibid:50) defiende este proceder afirmando que: “Esta exposición sigue un método deductivo. En consecuencia, debe quedar claramente entendido que las aplicaciones empíricas de este esquema conceptual sólo serán posibles cuando se haya alcanzado un estadio de elaboración mucho más avanzado”.

Por otra parte, tanto Keynes como los autores postkeynesianos también centran su atención, no en el individuo, sino en los agregados. De este modo, se introduce en el pensamiento económico el concepto de “proceso de emergencia”. Este remite a aquel mecanismo mediante el cual, de la interacción de los individuos, emerge un nuevo elemento cualitativamente distinto que se emancipa en su lógica de funcionamiento de las acciones de estos mismos individuos. Es decir, frente al individualismo metodológico, se apuesta por el holismo. Como afirma Keynes:

podrían ser bastante diferentes las leyes de agregados (con diferentes grados de complejidad), de las leyes de conexión entre agregados que no pueden ser expresados en términos de conexiones entre sus partes individuales. En este caso, la ley natural sería orgánica y no, como suele suponerse, atómica. (Keynes [1921] 2010:277)

Parsons también critica este “atomismo”, o individualismo metodológico, y lo define como:

aquella concepción según la cual los fenómenos sociales deben ser comprendidos principalmente en términos de las acciones y las propiedades esencialmente independientes de individuos que

persiguen fines (...) de tal modo que lo “social” es concebido como el resultado de varias fuerzas de acción individual. (Parsons 1932:322)

Por su parte, los autores de la escuela neokeynesiana se caracterizan por usar una metodología empírico-analítica basada en el establecimiento de hipótesis susceptibles de ser comprobadas mediante métodos experimentales o a través de mecanismos matemáticos. Los dos ejemplos más destacados en este sentido ya han sido presentados con anterioridad. Nos referimos a la curva de Phillips (1958) y a su aplicación a los Estados Unidos (Samuelson y Solow 1960). Ambas investigaciones proponen como hipótesis una correlación negativa entre inflación y desempleo. Para contrastar dicha hipótesis, se extraen series históricas de datos de Gran Bretaña y Estados Unidos respectivamente y se comprueba si existe tal correlación estadística. Esta forma de proceder aúna la metodología matemática con el método experimental, siendo el campo de este último la propia historia. En cualquier caso, para los autores neokeynesianos las matemáticas no sustituyen a los enunciados lingüísticos. Consideran que en ambos casos nos encontramos ante lenguajes y que, por lo tanto, resultan intercambiables. En principio, lo que puede comprender uno, lo puede comprender el otro (Samuelson 1970a:71). Así, Samuelson (1952:60) puede afirmar que “La geometría es una rama de las matemáticas, exactamente en el mismo sentido que la matemática es una rama del lenguaje”.

Schumpeter coincide con los autores de la escuela neokeynesiana en el uso de una metodología empírico-analítica basada en el establecimiento de hipótesis que pueden ser comprobadas mediante métodos experimentales o a través de mecanismos matemáticos. En este sentido, no tenemos más que referirnos al párrafo anteriormente presentado donde afirma que, como en las Ciencias Físicas, en aquellos casos donde es imposible aislar el fenómeno, el investigador debe construir modelos “en el laboratorio” (Schumpeter 1935:19). Este método experimental descansa en el uso de herramientas matemáticas, y más concretamente, estadísticas. Así, llega a afirmar, por ejemplo, que la existencia de un único ciclo económico constituye “una hipótesis audaz que solo podrá justificarse si así lo demuestra nuestro material estadístico” (Ibid:28). No debemos olvidar que Schumpeter es uno de los dieciséis miembros fundadores de la *Econometric Society* en 1930 y su Presidente entre 1940 y 1941. Además, como hemos apuntado previamente, una de las modificaciones más sustanciales que encontramos en su reflexión epistemológica de este periodo consiste en la incorporación de la Estadística

económica como rama legítima de estudio de la Economía. Esta nueva orientación metodológica de Schumpeter le lleva a publicar dos artículos en la revista *Econometrica* titulados *El sentido común de la econometría* (1933) y *La econometría de Irving Fisher* (1948) y supone la ruptura definitiva de este autor con los postulados teóricos de la escuela austriaca.

Finalmente, frente al holismo de Keynes y los postkeynesianos, la escuela neokeynesiana apuesta por un determinado tipo de individualismo metodológico que rechaza el proceso de “emergencia”. Según estos autores, los agregados económicos son simplemente eso, agregados, una suma de acciones individuales. Sin embargo, nos encontramos con una excepción: Schumpeter. Este autor pasa de defender el individualismo metodológico en su etapa austriaca (hasta el punto de ser el autor del que procede el término) a abandonarlo explícitamente: “los grupos y las clases son los agentes reales del proceso social. Debido a sus acciones, o incluso a su mera existencia, ayudan a determinar (o restringir) las posibilidades de cambio económico e institucional” (Schumpeter 1950:440). En este mismo sentido, por ejemplo, también afirma que la familia y “no la persona física, es la verdadera unidad de la clase y de la teoría de clases” (Schumpeter [1951] 1966:113).

3.2.5 Agente individual.

A continuación, vamos a presentar el análisis del segundo grupo de categorías y para ello comenzamos analizando las diferentes caracterizaciones que se proponen del agente individual. Lo primero que debemos señalar es que los economistas keynesianos resultan descendientes directos del pensamiento humanista de la escuela neoclásica de Cambridge. Estos autores sitúan en el centro del debate sobre el agente individual su capacidad intelectual, abandonan la cuestión del egoísmo en favor del concepto jevonsiano de maximización y destacan el papel de las expectativas. Sin embargo, el modo en que las dos corrientes keynesianas proceden presenta manifiestas divergencias. Así, Keynes y los postkeynesianos se inclinan por un modelo de racionalidad “material” que da cabida a lo no racional frente a los modelos “formales” de agente neokeynesianos. Finalmente, el trabajo de Parsons en Sociología ocupa un lugar intermedio entre ambas posiciones ya que, si bien destaca el papel de lo no racional, lo hace desde una perspectiva que responde a un modelo formal de agente individual.

Como antes hemos apuntado, Keynes y los postkeynesianos consideran que el proceso de formación de expectativas remite a dos elementos: el peso de los argumentos y la probabilidad. Resulta evidente, por tanto, que estos autores consideran que el agente individual actúa en un contexto de incertidumbre caracterizado por un conocimiento imperfecto del futuro. Sin embargo, como apunta el propio Keynes, se debe diferenciar entre el riesgo, que como en los juegos de azar es calculable *a priori*; y la incertidumbre, que no lo es porque depende de acontecimientos impredecibles. A Keynes le interesa esta segunda y aclara que:

El sentido en que estoy usando el término es el mismo que cuando digo que la previsión de una guerra en Europa es incierto, o que lo es el precio del cobre y la tasa de interés dentro de veinte años, o la obsolescencia de una nueva invención, o la posición de los poseedores de riqueza en el sistema social en 1970. Acerca de esas cosas no hay bases científicas respecto a las cuales formar una probabilidad calculable. Simplemente no sabemos. (Keynes 1937:214)

La incertidumbre, por tanto, consiste para Keynes en la imposibilidad del agente para atribuir una probabilidad a un suceso futuro. Pero esta situación desemboca necesariamente a la inacción. ¿Cómo superarla? Mediante mecanismos no racionales como “la imaginación” (Shackle 1961) o “el hábito ciego y la convención” (Robinson 1980:219). Si tuviéramos que decidir racionalmente si sacar el paraguas cuando hay nubes en el cielo, deberíamos valorar todos los argumentos y las probabilidades de cada uno de ellos; lo que al final podría resultar en no llegar a salir a la calle. Así, como afirma Keynes ([1921] 2010:32): “no es siempre racional que una postura prevalezca sobre la otra en nuestras mentes, o incluso que debamos equilibrarlas -más bien será racional dejar a nuestro capricho determinarlo y no desperdiciar el tiempo en el debate”.

En su época accionalista, Parsons afirma que:

El hecho de que se abra al actor un abanico de posibilidades (en relación tanto con los fines como con los medios) en combinación con el concepto de una orientación normativa de la acción, supone la posibilidad de “error”, de fracaso en la consecución de los fines o en la elección “correcta” de los medios. (Parsons [1937] 1968:84)

Esta “posibilidad de error” se ve reducida gracias a la introducción, en su época sistémica, del concepto de expectativas de rol. En este segundo periodo, Parsons ([1951] 1988) entiende al agente individual como un sistema de personalidad. Dicho sistema es influido por los otros tres subsistemas: el social, el cultural y el biológico. De este modo, los hábitos o convenciones (por decirlo en términos robinsonianos) que sostienen

la acción del agente en contextos de incertidumbre provienen del sistema social y el cultural. El primero se orienta a contrarrestar la conducta desviada y delictiva mediante mecanismos de control que imponen sanciones para mantener la estabilidad social, mientras que el segundo influye en la personalidad a través del proceso de socialización. Durante este proceso, los agentes incorporan los modelos culturales imperantes, especialmente los valores y normas. Así, el sistema de personalidad se compone de disposiciones de personalidad que impulsan al actor a buscar la aprobación en sus relaciones sociales, seguir los modelos culturales imperantes y adoptar determinados roles. Es de esta doble influencia de donde emergen las “expectativas de rol” como mecanismos orientados a reducir la incertidumbre. Estas funcionan, por tanto, como guías de acción gracias a las cuales el individuo puede actuar en contextos de incertidumbre.

Además, Keynes diferencia, atendiendo al nivel de confianza y el coste, entre expectativas a corto y a largo plazo en relación con la incertidumbre. Sin embargo, los autores postkeynesianos no están de acuerdo con esta diferencia porque consideran que ni unas ni otras presentan una menor incertidumbre. Con respecto a las expectativas a corto plazo, Joan Robinson (1980:223) afirma que “En un modelo a corto plazo no hay previsiones correctas. Hay expectativas individuales que no tienen que ser coherentes entre sí y que pueden generarse tras haber confundido al agente”; a lo que Shackle (1967:132) añade que, como nos muestra la historia, a largo plazo todo es posible. No obstante, las expectativas a corto y a largo plazo permiten diferenciar a Keynes (1936) y Kaldor (1939) entre empresarios y especuladores. Los primeros invierten en función de su expectativa de dividendos futuros a largo plazo ya que “la palabra empresa, o espíritu de empresa, es la tarea de prever rendimientos probables de los bienes por todo el tiempo que duren” (Keynes 1936:144). Por su parte, los segundos buscan beneficios del capital a corto plazo mediante “la actividad que consiste en prever la psicología del mercado” (Ibid:170). En este sentido, Keynes establece un símil entre el proceder especulativo y los concursos de belleza de los periódicos donde los suscriptores obtienen un premio si aciertan quien va a alzarse con la victoria:

Cada participante debe (...) escoger, no los rostros que él juzgue más bellos, sino aquéllos que estime más adecuados para obtener los sufragios de los otros participantes, los cuales, a su vez, examinan el problema bajo el mismo ángulo. Los rostros escogidos por el triunfador representan

la base convencional de evaluación, que es la técnica de comportamiento a seguir en un contexto de incertidumbre. (Keynes 1936:100)

El resultado de esta acción especulativa resulta imposible de predecir ya que, no es único, ni está predeterminado por variables económicas fundamentales, sino por rumores o creencias sobre estas (Shackle 1955). Esta situación es la que caracteriza en Economía, por ejemplo, la determinación de la tasa de interés según Keynes. Esta:

es en un grado muy elevado un fenómeno convencional más que psicológico. Su valor efectivo actual depende en gran medida del valor futuro que la opinión dominante prevé. Cualquier tasa de interés que se acepta con suficiente convicción como si fuera a durar, durará efectivamente. (Keynes 1936:130)

Como resulta evidente, este fenómeno se corresponde en Sociología con la denominada “profecía autocumplida” de Robert K. Merton (1948).

Aunque las expectativas son el elemento fundamental que caracteriza al agente individual en la obra de Keynes y de los postkeynesianos, hay otros dos factores a los que debemos atender: los *animal spirits* y la ilusión monetaria. Antes hemos afirmado que el agente individual puede caer en la inacción debido a la incertidumbre que acompaña a todas sus decisiones, pero que también puede superarla valiéndose de mecanismos no racionales. Uno de estos mecanismos remite al concepto de *animal spirits* de Keynes. La introducción de este concepto permite comprender:

que gran parte de nuestras actividades positivas dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática, ya sea moral, hedonista o económica. Quizá la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en el futuro sólo pueden considerarse como resultado de espíritus animales [*animal spirits*] -de la tendencia a la acción más que a la inacción y no como el resultado de multiplicar los beneficios cuantitativos por las probabilidades cuantitativas. (Keynes 1936:103)

Previamente hemos aludido a como Parsons considera que las disposiciones de personalidad permiten ejecutar la acción individual en un contexto de incertidumbre. Además, hemos explicado como su carácter previsible deriva de su relación con los subsistemas social y cultural. Sin embargo, el sistema de personalidad también se ve influido por el subsistema biológico. Este último le otorga la energía necesaria para un correcto funcionamiento mediante impulsos. Pues bien, son precisamente estos impulsos los que presentan características muy próximas a los *animal spirits* de Keynes ya que ambos conceptos remiten a componentes no racionales de la conducta (Parsons

[1951] 1988:506). Es más, este componente no racional de la conducta del agente individual resulta una constante poco tenida en cuenta en la obra de Parsons como demuestran, por ejemplo, las múltiples referencias a la obra de Freud. Así, por ejemplo, Parsons (Ibid:502) afirma que su concepción de la personalidad como sistema procede de este autor. En cualquier caso, esto no le impide criticarle por no haber utilizado el modelo sistémico como “guía definitiva” (Ibid), ni haberlo separado completamente de sus aspectos biológicos.

El segundo factor no racional que señala Keynes es la ilusión monetaria. Esta se circunscribe a los trabajadores y consiste en su incapacidad para manejar complejas variables económicas. Este autor, por ejemplo, considera que su racionalidad se ve comprometida al no poder diferenciar correctamente entre salarios nominales y reales. Esta situación puede desembocar en que acepten aumentos del salario en unidades monetarias que, en realidad, suponen una reducción de su capacidad adquisitiva. Robinson (1937:3) critica este supuesto y destaca el papel que pueden jugar los sindicatos para resolver el problema. En cualquier caso, no debemos considerar que esta racionalidad limitada resulta privativa de los trabajadores. Como antes hemos indicado, las expectativas empresariales también son poco racionales debido al contexto de incertidumbre en el que se elaboran y a la incorporación de la doctrina de los *animal spirits*. No obstante, tanto trabajadores como empresarios deben ser considerados como agentes maximizadores ya que, mientras que los primeros pretenden maximizar sus sueldos, los segundos actúan impulsados “por el deseo de obtener un máximo de ganancias presentes y futuras” (Keynes 1936:56-57).

Parsons ([1937] 1968) coincide con Keynes y los postkeynesianos en el carácter maximizador del agente ya que, al menos en su época accionalista, considera que su comportamiento puede ser analizado desde la estructura del acto-unidad. Este marco teórico se caracteriza por una “orientación normativa” (Ibid:83) donde un agente maximizador persigue determinados fines mediante el uso de medios alternativos en la medida en que la situación se lo permite. Hasta aquí, esta definición, presenta una manifiesta similitud con la de Lionel Robbins. Sin embargo, Parsons va más allá y añade dos elementos adicionales: las condiciones situacionales y las normas orientadoras (Ibid:86). Esta doble incorporación permite posteriormente a Parsons en su época sistémica considerar al agente como un sistema de personalidad influido por el sistema social y cultural de donde extrae sus orientaciones y motivaciones para la

acción. La existencia de estos dos marcos teóricos referidos al agente individual, la “estructura del acto-unidad” y el “sistema de personalidad”, no hace sino poner de manifiesto de nuevo la cesura teórica que se da entre el Parsons accionalista y el sistémico (Habermas [1981] 1992:281-425).

Como podemos comprobar, la caracterización del agente individual que defienden Keynes y los postkeynesianos en Economía y Parsons en Sociología presenta un carácter maximizador acompañado de una limitada capacidad de cálculo y está fuertemente influida por los componentes no racionales. El Parsons ([1951] 1988:496) sistémico, sin embargo, aunque comparte con Keynes y los postkeynesianos los principales elementos caracterizadores del agente individual, llega a afirmar que las auténticas unidades a efectos analíticos pueden ser las “posiciones de rol” y no los individuos concretos. Este giro parsoniano hacia los modelos formales se puede explicar atendiendo a la diferencia epistemológica existente entre su “realismo analítico” y el “realismo crítico” que postulan, tanto Keynes, como los economistas poskeynesianos.

Por su parte, uno de los principales supuestos de los que parte el modelo formal de agente individual elaborado por los economistas neokeynesianos consiste en atribuirle un comportamiento maximizador. Como ya hemos apuntado, Samuelson no considera que los agentes se comporten realmente así, sino que esta hipótesis le resulta útil a efectos analíticos. Esta es la razón por la que denominamos a su modelo “formal”. Este comportamiento maximizador se atribuye tanto a consumidores como a empresarios. Para analizar la conducta de los primeros, Samuelson (1938) se remite a la doctrina de la “preferencia revelada”. Según esta, resulta posible descubrir las preferencias de los consumidores atendiendo a sus elecciones efectivas a la hora de adquirir productos en un entorno caracterizado por la restricción presupuestaria. Samuelson ([1947] 1983:22) parte del carácter transitivo de las preferencias y de la consistencia del comportamiento del consumidor, concluyendo que “es posible derivar hipótesis significativas sobre las funciones de demanda de los consumidores desde la premisa de que su comportamiento maximiza una escala de preferencias ordinales de cantidades de consumo, bienes y servicios”. Por otra parte, el comportamiento de los empresarios también “está dirigido hacia la maximización de beneficios con ciertas implicaciones para la minimización de los costes” (Ibid: 21).

En cualquier caso, de estas afirmaciones no debe inferirse que estos agentes “actúan racionalmente en un sentido normativo” (Samuelson [1947] 1983:22). Es más, el propio Samuelson (1952:64) es consciente de la limitada capacidad de cálculo de los agentes y afirma que “no hay controles absolutos contra el error humano”. No obstante, según este autor, si se siguen dichas premisas, ambos comportamientos resultan susceptibles de ser anticipados y, a tal fin, la corriente neokeynesiana elabora la teoría de las expectativas adaptativas. Según esta, los agentes económicos, al hacer sus predicciones, tienen en cuenta exclusivamente datos procedentes del pasado por lo que sus errores resultan previsibles. Para llegar a esta conclusión, sin embargo, estos autores deben eliminar de sus análisis los factores no racionales como los *animal spirits*, debido a la dificultad que entraña su operativización en un contexto metodológico tendente al uso de herramientas matemáticas.

Schumpeter, como Parsons, también se encuentra a medio camino entre la doctrina postkeynesiana y la neokeynesiana. Sin embargo, la razón es otra. En este segundo periodo de su obra, este autor considera que el comportamiento del agente económico, en el curso normal de los acontecimientos, o “flujo circular”, se orienta hacia la satisfacción de sus necesidades de un modo fundamentalmente racional. Esto se debe a que, en un escenario caracterizado por la toma de decisiones que resultan repetitivas, “el individuo está sujeto a la saludable y racionalizadora influencia de experiencias favorables y desfavorables y a motivos e intereses relativamente simples o no problemáticos que sólo la pasión altera ocasionalmente” (Schumpeter citado en Marinelli 2002:50-51). Como podemos apreciar, Schumpeter no elimina la posibilidad de atender ocasionalmente a motivos no estrictamente racionales en el periodo de “flujo circular”. Sin embargo, en un escenario de desarrollo económico la situación es distinta. La experiencia y la costumbre pierden relevancia como mecanismos de acción empresarial, al tiempo que resultan fundamentales aquellas facultades no racionales que caracterizan al emprendedor como líder. Así, en periodos de actividad económica “normal” la doctrina de Schumpeter sobre los emprendedores resulta muy similar a la de Samuelson; mientras que en periodos de desarrollo económico, se encuentra más próxima a la defendida por Keynes.

En cualquier caso, como bien ha sabido ver de Swedberg (2002:233-234), la caracterización que lleva a cabo Schumpeter de la figura del emprendedor en esta segunda época presenta dos modificaciones sustanciales con respecto a la del periodo

precedente. Por una parte, su función se limita a recombinar elementos ya existentes, y no se hace alusión, ni a su capacidad de plasmar en la realidad ideas que tan solo están en su imaginación, ni a su habilidad para poner de acuerdo a diferentes personas para lograrlo. Por otra, sistematiza los cinco posibles tipos de innovación (Schumpeter 1934:65–66) y los tres motivos que guían su acción (Ibid:93). Estos últimos son el deseo de fundar una nueva dinastía o reino privado; el deseo de ganar, combatir y conquistar; y el disfrute y la satisfacción de la creación y la resolución de problemas. Además, según Schumpeter, solamente el primero de ellos está necesariamente vinculado a la propiedad privada y el capitalismo.

Estas dos modificaciones que destaca Swedberg (2002) se manifiestan en los cambios que introduce en la edición estadounidense (Schumpeter 1934) de su obra *Theorie der wirtschaftlichen entwicklung* (Schumpeter 1911). Dichas enmiendas parecen apuntar hacia un progresivo alejamiento de la consideración del emprendedor como aventurero o artista y a una correlativa pérdida de su protagonismo en la esfera económica. En este sentido, Schumpeter ([1942] 2003:131) llega a afirmar que se puede llegar a una situación más o menos estacionaria del capitalismo donde “la gestión de la industria y el comercio se convierta en un asunto administrativo y donde el personal deba adquirir las características de una burocracia”.

3.2.6 Organizaciones.

El análisis que, tanto los economistas keynesianos, como el estructural-funcionalismo sociológico, llevan a cabo sobre las organizaciones en su vertiente estrictamente intraorganizativa pasa por ser uno de los elementos a los que menor atención se presta. Los trabajos de estos autores inciden, tanto en su decidida apuesta por la división del trabajo, como en dar por supuesta la separación entre las esferas de propiedad y gestión. Con respecto al primer elemento, Keynes (1936:211) afirma las ventajas “reales y sustanciales” de la división internacional del trabajo; mientras que Samuelson (1970b:56), apoyándose en el clásico ejemplo de Adam Smith de la fábrica de alfileres, destaca el aumento de productividad que genera. Por otro lado, Parsons ([1951] 1988:74) considera que esta división del trabajo constituye el concepto clave de la acción instrumental y también se remite a las investigaciones de Adam Smith y de “sus seguidores en la tradición utilitaria, especialmente económica” al respecto.

Con respecto a la separación de las esferas de propiedad y gestión, Keynes (1936:96) llama la atención sobre el hecho de que la propiedad de las primeras empresas, a diferencia de las de su tiempo, reside en los propios fundadores, sus amigos o asociados; mientras que Samuelson y Norhaus (2005:189) van más allá y afirman que “el primer paso para comprender el comportamiento de las grandes empresas es darse cuenta de que son en su mayor parte de “propiedad pública”. Con esta afirmación, se pone de manifiesto que las acciones, la propiedad, está repartida entre múltiples inversores de tal modo que “normalmente la propiedad y el control están separados” (Ibid). Estos autores advierten que dicha situación puede generar dos tipos de conflictos de intereses: por una parte, los directivos pueden aprovechar su posición para elevar sus propios salarios en detrimento de los accionistas; y, por otra, pueden retener beneficios para ampliar la empresa.

Parsons ([1951] 1988:143), por su parte, define las empresas como “subcolectividades instrumentalmente orientadas” y diferencia tres tipos de roles asociados: roles técnicos diferenciados, roles políticos y roles administrativos o de instrumentación. Los directivos de las empresas, en tanto que tales, desempeñan roles políticos por cuanto adoptan “decisiones con respecto a las orientaciones hacia una meta de la organización” (Ibid). Pero, ¿Cuál es esa meta? El lucro: “en una colectividad, que como unidad se halla orientada al lucro, una “firma comercial”, el lucro tiene la máxima primacía, obligación suprema de los altos roles directivos” (Ibid:234). No obstante, a Parsons (Ibid:470) no se le escapa la diferencia que existe entre lo que define como la era de los “negocios independientes” y la era de la empresa burocratizada. Tomando como ejemplo el caso de los Estados Unidos, diferencia dos periodos cuya cesura establece aproximadamente al final de la primera guerra mundial. En el primero, el empresario individual era el “propietario-director” y “las organizaciones eran lo suficientemente simples como para ser creadas y dirigidas casi ad hoc por el empresario mismo” (Ibid). Desde entonces, sin embargo, el ejecutivo “ha ocupado el lugar del primitivo empresario” (Ibid). Desde este punto de vista, los dos tipos de conflicto a los que se refiere Samuelson pueden ser contemplados, sin gran dificultad, como disfunciones dentro del subsistema orientado a definir y alcanzar metas del modelo A.G.I.L. No debemos olvidar que este modelo es inicialmente concebido como una herramienta analítica para el estudio de una empresa.

En la esfera interorganizativa, todos los economistas keynesianos coinciden en definir al Estado como un agente económico legítimo. Hasta este momento, el pensamiento económico consideraba que este presentaba fundamentalmente una función institucional orientada al establecimiento de las reglas del juego económico. Sin embargo, estos economistas, sin abandonar tal doctrina, también contemplan la posibilidad de que actúe directamente en el mercado para desarrollar políticas anticíclicas a través de “una influencia orientadora sobre la propensión a consumir, en parte a través de su sistema de impuestos, en parte mediante la fijación del tipo de interés, y en parte, quizá, de otras maneras” (Keynes 1936:238).

Samuelson y Norhaus (2005:195-196), en este sentido, se refieren a seis grandes mecanismos de intervención estatal orientados a corregir los abusos en situaciones de “poder de mercado”: la política antimonopolio, los estímulos a la competencia, la regulación, la propiedad del Estado, los controles de precios y los impuestos. Los tres primeros, los más frecuentes, se engloban dentro de la tradicional función institucional del Estado. Sin embargo, los tres últimos resultan menos frecuentes en economías como la de los Estados Unidos y destacan por poner de relieve la capacidad de agencia del Estado en la esfera económica. Como defiende Coddington, el keynesianismo hidráulico es una teoría económica:

en la que sólo hay una agencia que lleva a cabo actos deliberados de elección, esa agencia es el “gobierno”. Y es la creencia de que efectivamente existe una relación estable entre los distintos flujos globales de la economía la que proporciona su base al “gobierno” para perseguir sus objetivos políticos en cuanto al nivel general de la actividad económica y, por lo tanto, (...) al nivel de empleo. (Coddington 1976:1265)

Esta posición neokeynesiana, como podemos comprobar, deriva de la inclusión del concepto de equilibrio en su epistemología y, precisamente por este motivo, presenta manifestas similitudes con la obra de Talcott Parsons. Como recordamos, el sociólogo estadounidense considera que los cuatro subsistemas del sistema social se relacionan buscando el equilibrio. Si partimos de esta premisa, la acción del Estado, que procede del subsistema político, puede ser ejercida legítimamente en el subsistema económico siempre que persiga establecer una situación de equilibrio.

También en este ámbito interorganizativo, autores postkeynesianos como Galbraith ([1952] 1971) destacan el papel que pueden jugar otros agentes, como sindicatos o asociaciones de consumidores, como poder compensatorio frente a la tecnoestructura.

Enfatizan su tarea como defensores de los derechos de los trabajadores mediante la generación de rigideces en el movimiento de salarios. Según Keynes (1936:190), los sindicatos, junto con la psicología de los trabajadores y las políticas de los empleadores, establecen discontinuidades en las variaciones salariales con relación a los precios que pueden favorecer un aumento de la demanda agregada que, a su vez, repercute en la creación de empleo. Como hemos señalado al referirnos a la “ilusión monetaria”, Joan Robinson considera que la labor de dichos sindicatos puede resultar muy beneficiosa ya que también favorecen una adecuada comprensión por parte de los trabajadores de sus intereses reales. Sin embargo, esta misma autora (Robinson, 1937:39) también se muestra escéptica en cuanto a su capacidad para actuar de una manera coordinada dado que cada uno de ellos está interesado fundamentalmente en los beneficios que puede obtener para sus propios miembros.

El otro agente que puede actuar como “poder compensatorio” son las asociaciones de consumidores. Estas no son contempladas por Keynes pero sí por autores postkeynesianos como Galbraith ([1952] 1971). Este, siguiendo el mismo esquema que con los sindicatos, contrapone su acción a la lógica de la tecnoestructura. No debemos olvidar que Galbraith es asesor del Presidente Kennedy y que este es el primer Presidente de los Estados Unidos que cita explícitamente a los consumidores en un discurso ante el Congreso de su país:

Los consumidores, todos nosotros por definición, representan el grupo económico más importante y se hallan interesados en casi todas las decisiones económicas, públicas y privadas. Sus gastos representan las dos terceras partes de los gastos económicos totales. Sin embargo, constituye el único grupo que no está organizado realmente y cuya opinión casi nunca es tenida en cuenta. (Kennedy 1962)

La posición de Keynes y los postkeynesianos respecto a los sindicatos y las asociaciones de consumidores no es, sin embargo, compartida por los economistas nekeynesianos. Estos, aunque constatan la existencia de rigideces entre salarios y precios, consideran que son precisamente estas las causantes del desempleo. Esta posición, como en el caso de Parsons, también se explica atendiendo a la inclusión del concepto de equilibrio en su epistemología.

Finalmente, todos los economistas keynesianos, al estudiar las relaciones que se establecen entre empresas coinciden en afirmar que “la mayoría de las industrias son imperfectamente competitivas” (Samuelson y Nordhaus 2005:190). Sin embargo, la

explicación de este fenómeno, como no puede ser de otro modo, difiere entre los autores de la corriente postkeynesiana y la neokeynesiana. Los primeros, con Joan Robinson a la cabeza, afirman que dicha situación se produce porque cada empresa presenta una curva individual de demanda. Es decir, actúa como un monopolio que oferta su propio producto diferenciándolo de los demás gracias, tanto a la falta de información o las preferencias de los consumidores, como a la ubicación o la publicidad (Robinson, [1933] 1969). En general, estos monopolios reducen los salarios reales a menos que los sindicatos se lo impidan. No obstante, existen ciertos casos donde esto no sucede e, incluso, pueden observarse aumentos (Robinson 1953-1954:98).

Frente a esta explicación, los autores neokeynesianos, como Samuelson y Nordhaus (2005:183), remiten la preeminencia de la forma de competencia imperfecta a tres factores que recuerdan a la doctrina de Marshall en el periodo precedente: la existencia de economías de escala, las barreras de entrada y la interacción estratégica (situación que se produce cuando los planes de cada empresa dependen de la conducta de sus rivales).

En esta misma línea, Parsons ([1951] 1988:143-144) remite el análisis de las industrias concretas, en tanto que agrupaciones de empresas, al término “complejo ecológico”. Este constituye un “grupo de complejos”, como los “mercados” o “campos de competencia”, que puede ser individualizado. Es decir, puede ser considerado una unidad. De este modo, las tres razones que esgrime Samuelson para explicar las formas imperfectas de competencia pueden ser consideradas, desde la perspectiva analítica del modelo AGIL de Parsons, como mecanismos propios del subsistema adaptativo que adoptan las empresas individuales para sobrevivir en el mercado en tanto que “complejo ecológico”. Así, la explicación parsoniana vuelve a resultar más próxima a la doctrina neokeynesiana que a la postkeynesiana.

Pero, Samuelson y Nordhaus van aún más allá y también destacan como estas grandes corporaciones son responsables de la mayor parte de la investigación y el desarrollo. Estos autores, haciendo suyas las intuiciones de Schumpeter, a quien llegan a considerar “uno de los grandes economistas del siglo pasado” (Samuelson y Nordhaus 2005:190), ponen de manifiesto como la innovación procede mayoritariamente de los monopolios; aunque añaden que esta situación puede modificarse en periodos posteriores.

El elemento característico de la aproximación teórica de Schumpeter a los monopolios, a la que se refiere Samuelson, radica en su consideración de que favorecen la introducción de innovaciones. Antes de constituirse como tales, estas empresas ponen en marcha nuevas funciones de producción, para conquistar su mercado, que alteran la estructura industrial existente (Schumpeter 1939:88). Y, una vez consolidadas, a menudo, “constituyen el ámbito adecuado donde individuos siempre diferentes pasan de una innovación a otra” (Ibid:93). Este proceso se produce porque las gigantescas corporaciones “tienen que reaccionar a las innovaciones de los demás, por supuesto, pero lo hacen de manera distinta y menos predecible que las pequeñas empresas, que son como pequeñas gotas en el mar de la competencia” (Ibid:93). De este modo, frente a la visión de que los monopolios frenan la introducción de innovaciones, Schumpeter ([1942] 2003:102) defiende que adquirir “una posición de monopolio no es, en general, una razón para dormirse. Una vez obtenida, sólo puede ser mantenerse mediante el estado de alerta y energía”.

Por su parte, la doctrina de Parsons ([1951] 1988:470) resulta particularmente similar a la defendida por los neokeynesianos ya que también destaca como “el técnico muy formado y especializado ha adquirido un lugar estratégico en la estructura de la industria que es muy diferente del inventor “ad hoc” de los primeros tiempos”. Así, “la institucionalización del cambio científico y tecnológico ha llevado a una serie compleja de repercusiones dentro del mismo complejo instrumental que ha alterado fundamentalmente su estructura” (Ibid).

3.2.7 Instituciones.

Para concluir vamos a referirnos a las coincidencias que encontramos en este periodo entre los economistas keynesianos y los compiladores en Sociología respecto a su concepción de las instituciones. Para llevar a cabo esta tarea, y como venimos haciendo hasta el momento, nos centramos en los cuatro rasgos de los que nos valemos para caracterizarlas: generales, naturales, espontaneas y conflictivas. Sin embargo, debemos hacer una advertencia previa. Las reflexiones que presentamos a continuación sobre las instituciones en el pensamiento keynesiano se centran exclusivamente en la obra del propio Keynes y de Schumpeter por dos motivos. En primer lugar, porque apenas existen aportaciones de la corriente neokeynesiana más allá de la obra de este último. La razón es que la mayoría de estos autores proceden epistemológicamente estableciendo

un modelo de sistema económico cerrado que hace abstracción de ellas. En segundo lugar, porque las reflexiones de los autores postkeynesianos, si bien es cierto que incluyen las instituciones, no aportan novedades teóricas sustanciales respecto a las aportaciones del fundador de la escuela.

Keynes (1936:73) apunta ocho posibles motivos que conducen a los individuos a no consumir sus ingresos: para mantener una reserva frente a contingencias imprevistas; para hacer frente a la vejez, la educación familiar o el mantenimiento de dependientes; para disfrutar de interés y reconocimiento debido a un mayor consumo real en el futuro; para disfrutar de un aumento gradual de los gastos; para disfrutar de un cierto sentido de independencia; para llevar a cabo proyectos especulativos o de negocios; para legar una fortuna; y, finalmente, por pura avaricia. Pero Keynes (Ibid:74) también indica otros posibles motivos de los agentes que favorecen un nivel de consumo superior al de ingresos: el placer, la falta de visión, la generosidad, el cálculo erróneo, la ostentación y la extravagancia.

Sin embargo, lo que aquí nos interesa es mostrar cómo, según Keynes (1936:74), el Estado también tiende tanto a retener ingresos, como a gastarlos “por motivos análogos, aunque no idénticos a los de los individuos”. Los motivos del Estado para el ahorro son: asegurar los recursos necesarios para llevar a cabo nuevas inversiones de capital sin incurrir en deuda, disponer de recursos líquidos para atender situaciones de emergencia, asegurar un ingreso que aumente gradualmente y dar imagen de prudencia financiera (Ibid:74). Mientras que los motivos que favorecen el gasto estatal son, por ejemplo, el pago del desempleo o de las pensiones. Sin embargo, lo más relevante de las reflexiones de Keynes sobre los motivos de los agentes y el Estado respecto a las instituciones es su afirmación de que:

la fuerza de todos estos motivos puede variar enormemente de acuerdo con las instituciones y organizaciones de la sociedad económica que se supongan; de acuerdo con los hábitos formados por la raza, la educación, la convención, la religión y la moral actual; de acuerdo con las perspectivas presentes y la experiencia pasada; de acuerdo con la escala y la técnica de equipo de capital; y de acuerdo con la distribución predominante de la riqueza y las normas establecidas de la vida. (Keynes 1936:74)

Si atendemos a este párrafo, encontramos como Keynes parte de la constatación de que las instituciones son, a un tiempo, generales y naturales. Son generales en tanto que, por una parte, se incluyen instituciones formales, como la religión, e informales, como los

hábitos o convenciones; y en tanto que, por otra, se parte de su variación histórica. Como señala el propio Keynes, la “Teoría General” no trata, sino ocasionalmente, de los cambios sociales. Sin embargo, en una de estas escasas veces, se refiere, por ejemplo, a la no existencia de un estándar fijo de liquidez ya que este “cambia con el tiempo y depende tanto de las prácticas sociales como institucionales” (Keynes 1936:151). Esta afirmación, como podemos comprobar, implica que se producen modificaciones institucionales a lo largo de la historia.

Parsons coincide con esta consideración de las instituciones como un fenómeno general ya que, al igual que Keynes, afirma que pueden ser, tanto formales, como informales; y que están sujetas a una evolución histórica. Este autor (Parsons [1951] 1988:63-64) las divide en tres tipos: relacionales, que definen expectativas de rol recíprocas con independencia del contenido del interés; regulativas, que definen los límites de la legitimidad en la persecución de intereses privados con respecto a metas y medios; y culturales, que definen las obligaciones de aceptar las pautas culturales, convirtiendo la aceptación privada en deber institucionalizado. El segundo tipo, las instituciones regulativas, comprende, tanto instituciones formales, como informales (Ibid:131). En las formales, las sanciones quedan en manos privadas y este mecanismo se constituye como el fundamento básico de control social en todas las sociedades próximas a la institucionalización de los roles en general. En las informales, se debe atender a las obligaciones específicas de cada uno de los roles.

Por su parte, la evolución histórica de las instituciones en la obra de Parsons (1971) remite a un modelo unilineal que comprende tres tipos de sociedad a modo de estadios: primitiva, poco diferenciada y donde prevalecen criterios adscriptivos de organización social; arcaica, donde se diferencia la función secular de la religiosa gracias a la aparición de la escritura y donde pueden encontrarse tres niveles de estratificación social (gobernantes, administradores y trabajadores); y moderna, donde las cuatro funciones del sistema social (modelo AGIL) se presentan claramente diferenciadas. Parsons sitúa en la cúspide de este proceso histórico la sociedad occidental, y particularmente la norteamericana, de su tiempo.

También Schumpeter coincide con Keynes y Parsons en caracterizar las instituciones como generales. Según él, por una parte, no abarcan exclusivamente las de carácter “legal”, formales en nuestra terminología, sino que se refieren a “todos los patrones de

comportamiento que los individuos deben observar bajo pena de encontrarse con resistencia organizada” (Schumpeter 1950:439). Por otra, también presentan un carácter histórico. En este sentido, se refiere, por ejemplo, a como una institución como las clases sociales se modifica con el paso del tiempo y afirma que es una suposición errónea considerar que “los fenómenos sociales a los que se ha denominado del mismo modo durante miles de años son siempre las mismas cosas sólo que en una forma diferente. Esto se ve mejor en la historia de las instituciones sociales” (Schumpeter [1951] 1966:109).

Por su parte, Keynes defiende el carácter natural de las instituciones en tanto que su génesis y lógica de funcionamiento obedece a la naturaleza humana como demuestran sus reiteradas alusiones a modificaciones conjuntas de carácter psicológico e institucional. En este sentido, destaca la vinculación directa que establece entre la naturaleza humana y el funcionamiento de las instituciones al afirmar que:

Una valoración convencional que se establece como el resultado de la psicología de masas de un gran número de individuos ignorantes está sujeta a cambios violentos como consecuencia de una fluctuación repentina de su opinión debido a factores que, en realidad, no establecen mucha diferencia en el rendimiento esperado. (Keynes 1936:99)

Como a continuación afirma el propio autor, puede pensarse que la función de aquellos agentes de mercado más expertos que el inversor promedio es corregir estos caprichos. Sin embargo, en realidad pretenden precisamente lo contrario con el fin de obtener beneficios. En cualquier caso, el funcionamiento del mercado como institución responde a las acciones de los agentes; ya sean éstos legos o especialistas.

Con respecto a este carácter natural de las instituciones, debemos recordar como Parsons ([1951] 1988:57) remite su diferencia entre los tres tipos de instituciones al hecho de que el sistema social “es esencialmente una trama de relaciones interactivas”. Por lo tanto, las instituciones centrales son aquellas “directamente constitutivas de las pautas de esas relaciones mismas, a través de la definición de los estatus y roles de las partes en el proceso interactivo” (Ibid). Estas instituciones son las de tipo relacional y “constituyen el centro estructural del sistema social” (Ibid). Así, es la estructura de la relación social como tal la que define la centralidad de cada tipo de institución; relegando a un segundo plano a las de tipo regulativo y a un espacio periférico las culturales. En cualquier caso, todas ellas, ya sea de un modo mediato o inmediato,

remiten en su origen a la naturaleza humana; y son, por tanto, naturales en el sentido que aquí otorgamos a este término.

Acabamos de afirmar que Keynes defiende que la lógica de las instituciones responde a la naturaleza humana. Sin embargo, esto no supone necesariamente, como hemos visto en capítulos precedentes, que sean un producto deliberado de su acción, ni que no se enfrenten entre ellas. Por lo tanto, debemos centrarnos en las otras dos características a las que venimos refiriéndonos: su carácter espontáneo y conflictivo. Con respecto al primero de ellos, no hemos encontrado referencias explícitas en la obra de Keynes que nos permitan afirmar que defiende dicha doctrina.

Por su parte, desde la perspectiva parsoniana, el carácter espontáneo de las instituciones queda desplazado a un segundo plano. Según este autor, el teorema de la integración institucional se basa en la “integración de elementos motivacionales y culturales o simbólicos conjuntados en una cierta clase de sistema ordenado” (Parsons [1951] 1988:43). Así, Parsons (Ibid:58) afirma que: “en cualquier sistema dado de relaciones interactivas las pautas tienen que haber sido seleccionadas entre estas posibilidades de manera que sean compatibles con la estabilidad del proceso de interacción”. De este modo, la espontaneidad en el surgimiento de instituciones queda limitada al espacio de posibilidades que delimita el propio sistema social.

Schumpeter resulta mucho más explícito respecto a este carácter espontáneo. Recogiendo la tradición austriaca en la que se forma originalmente, este autor considera que en aquellas Ciencias que se ocupan de las acciones humanas intencionales no debe descartarse la construcción voluntaria de instituciones. Sin embargo, alerta sobre el peligro de extender indebidamente este razonamiento. El peligro radica en “exagerar el grado en que los hombres actúan y dan forma a las instituciones en las que viven de acuerdo con los fines que conscientemente desean realizar de la manera más racional” (Schumpeter [1954] 1986:55). Así, para este autor las instituciones tienen un origen humano, natural, pero no siempre deben ser consideradas como un producto deliberado de la acción humana.

Con respecto al carácter conflictivo de las instituciones, Keynes resulta mucho más explícito. Como hemos destacado al principio de este epígrafe, la motivación principal de este autor para escribir la “Teoría general” es establecer una nueva teoría económica que defienda la intervención del Estado en el mercado cuando se producen ineficiencias

que generan una situación de equilibrio estable sin pleno empleo. Como resulta patente, esta situación no puede definirse sino como un conflicto entre estas dos instituciones: el Estado y el mercado.

Sin embargo, Parsons no comparte esta doctrina. Para este autor, por ejemplo, las instituciones culturales presentan dos mecanismos de limitación de la variabilidad social: por una parte, los imperativos universales que implican que las pautas orientadas de valor deben adaptarse a “ciertas exigencias motivacionales y de la situación que son universales a todas las especies humanas” (Parsons [1951] 1988:172); y, por otra, los imperativos estructurales que suponen la compatibilidad de estas con el sistema social en su conjunto. Con respecto a estos últimos, Parsons afirma que, por ejemplo, la relación entre la moderna estructural ocupacional industrial y la familia sólo permite que esta última tome la forma de unidad conyugal que se aísla en un alto grado de otras solidaridades. Es decir, “Es posible tener o este último tipo de estructura familiar o una economía altamente industrializada, pero no ambas en la misma sociedad” (Ibid:172). De este modo, Parsons limita la variabilidad de las estructuras sociales en las esferas relevantes y con ello la posibilidad de conflicto institucional.

Este carácter conflictivo de las instituciones constituye, sin embargo, unos de los principales focos de atención de Schumpeter. Como hemos visto previamente, este autor considera que es posible que el capitalismo no pueda sobrevivir (Schumpeter [1942] 2003:61). Pero la razón no hay que buscarla en el tradicional argumento del fracaso económico, sino en que su propia dinámica “corroe las instituciones sociales que lo protegen y crea inevitablemente aquellas condiciones en las que ya no podrá subsistir, dando aparentemente paso al socialismo” (Ibid:61). Este proceso se desarrolla mediante dos mecanismos. Por una parte, la gran industria burocratizada, no sólo expulsa del mercado a las de un menor tamaño, sino que “al final también expulsa al empresario y expropia a la burguesía como clase mediante un proceso en el que esta pierde no sólo sus ingresos sino también, y lo que es infinitamente más importante, su función” (Ibid:134). Por otra, también destruye sus propias instituciones protectoras como la propiedad privada, la libre contratación o el modelo burgués de familia. Así, de un modo paradójico, “la verdadera vanguardia del socialismo no habrán sido los intelectuales o los agitadores que lo predicaron, sino hombres como Vanderbilt, Carnegie y Rockefeller” (Ibid:134). Como podemos observar, la doctrina de Schumpeter incorpora en la propia dinámica de las instituciones su carácter conflictivo.

3.3 Relación de la escuela austriaca de Economía con los compiladores en Sociología.

3.3.1 Introducción.

En este periodo, tanto la escuela austriaca de Economía como la Sociología fenomenológica de Alfred Schutz pierden relevancia debido a dos factores. El primero, de carácter epistemológico, remite a su oposición a la doctrina positivista. El segundo, histórico, nos enfrenta con el hecho de que los principales autores de ambas disciplinas, Mises y Hayek en Economía y Schutz en Sociología, son judíos austriacos que deben emigrar debido a la persecución a la que se ven sometidos. Esta situación les obliga a reorganizar sus redes y reduce significativamente su prestigio académico. De este modo, los primeros se ven desplazados a una posición marginal en el debate económico frente a la emergente escuela nekeynesiana, mientras que las aportaciones de Schutz en Sociología pasan prácticamente desapercibidas frente a la hegemonía del estructural-funcionalismo de Talcott Parsons.

Esta posición marginal de los autores de la escuela austriaca en el campo económico y de la tradición fenomenológica de Alfred Schutz en el sociológico les fuerza a explicitar sus supuestos teóricos latentes. Los primeros inciden en la concepción del mercado como proceso y en el conocimiento imperfecto de los agentes económicos. Ambos supuestos, ya sugeridos por Carl Menger, se constituyen como rasgos diferenciadores de esta escuela frente al nekeynesianismo hegemónico. La importancia que Hayek y Mises les otorgan supone el triunfo definitivo en este periodo de la corriente dinámica dentro de la escuela austriaca de Economía. De hecho, aquellos autores que aún son partidarios de la visión sistémica terminan por abandonar la escuela. En este sentido, resulta significativa la deriva de la obra de Schumpeter hacia posiciones nekeynesianas; el hecho de que Frank Knight sea uno de los fundadores de la Escuela de Chicago en Economía, la legitimación que lleva a cabo Fritz Machlup (1946; 1955; 1967) de la Economía neoclásica desde supuestos epistemológicos muy similares a los de Milton Friedman, o la vuelta de Lionel Robbins a la doctrina marshalliana por influencia de Keynes. Debemos recordar que Robbins, que formaba parte de la escuela austriaca en el periodo precedente, es quien en 1931, y poco después de hacerse cargo de la Cátedra de Economía en la *London School of Economics*, invita a Hayek a hacer una serie de lecturas en dicha Universidad. Este último, que había sido compañero suyo en el seminario privado de Mises en Austria, es contratado por esta institución a raíz de

ellas. Sin embargo, unos años después, en 1942, Robbins se incorpora a petición de Keynes al equipo de trabajo que redacta el *Informe Beveridge* (1942) y, de este modo, rompe tanto con escuela austriaca de Economía como con Hayek.

En este periodo, además, tanto Mises como Hayek se esfuerzan por difundir su posición teórica en un nuevo contexto intelectual. Para ello, traducen sus obras previas al inglés y comienzan a publicar en este idioma. Con respecto a las traducciones, debemos recordar que ya en 1933 se traduce *Geldtheorie und konjunkturtheorie* de Hayek como *Monetary theory and the trade cycle* y tres años después *Die gemeinwirtschaft* de Mises como *Socialism: an economic and sociological analysis*. Sin embargo, aún habrá que esperar hasta 1953 para que se traduzca *Theorie des geldes und der umlaufmittel* de Mises como *The theory of Money and Credit*. Respecto a sus publicaciones originales en lengua inglesa, por ejemplo, Hayek publica en 1931 *Prices and production*. Sin embargo, las dos obras fundamentales para entender la doctrina austriaca de este periodo, *Human Action* de Mises (1949) e *Individualism and economic order* de Hayek ([1948] 1958), aún tardan algún tiempo en salir a la luz aunque, por supuesto, ambas lo hacen en este idioma.

Por su parte, Schutz en este periodo reinterpreta su Sociología fenomenológica a la luz de la tradición pragmatista norteamericana y publica diversos artículos en inglés (Schutz [1962] 2003; Schutz [1964] 2003; Schutz 1970a). De hecho, su compañero en el seminario de Mises en Austria, Hayek, publica su primer artículo en este idioma en la revista que dirige en la *London School of Economics* (Schutz [1964] 2003:70-91). No obstante, la primera edición en inglés de *La construcción significativa del mundo social* (Schutz [1932] 1993) debe esperar hasta 1967, 8 años después de su fallecimiento. De este modo, si atendemos a la recepción del texto original en alemán, podemos observar como la audiencia del mismo se circunscribe a sus compañeros de la escuela austriaca de Economía. Así, por ejemplo, Mises (2003 [1933]:84) respalda su interpretación del tipo-ideal; mientras que Fritz Machlup (1936) escribe una reseña en *Economica* e incluso le invita a compartir la docencia de sus clases a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta para tratar del tema del tipo-ideal y de teoría económica. Finalmente, Karl Bode y Alfred Stonier (1937) también presentan un resumen de la interpretación schutziana del tipo-ideal en la revista de Hayek en 1937. Pero quizá el autor de la escuela austriaca que mejor comprende las implicaciones teóricas de este texto sea su amigo Felix Kaufmann. El propio Schutz ([1932] 1993:28) en el prefacio de

La construcción significativa del mundo social se refiere a él como el hombre: “que compartió y promovió estos estudios en sus etapas iniciales, siempre con el interés más infatigable, me prestó el laborioso servicio de leer las pruebas y, finalmente, constituyó para mí una fuente constante de estímulo”. Aunque Kaufmann debe ser considerado, antes que economista o sociólogo, un metodólogo, en este epígrafe introducimos algunas de sus reflexiones epistemológicas debido al gran valor que estas presentan como antecedentes teóricos de la doctrina schutziana.

En 1945, Mises llega a los Estados Unidos y obtiene una plaza de profesor visitante en la Universidad de Nueva York que mantiene hasta su retiro en 1969. Años después, su esposa Magrit von Mises (1984:62-63) se refiere a la ayuda que les presta Alfred Schutz a su llegada, siendo el primero en ir a recibirles y ayudarles a buscar alojamiento. La relación que mantienen Mises y Schutz durante este periodo estadounidense resulta muy estrecha (Ibid:66) y no resulta difícil encontrar referencias cruzadas en sus obras. Así, por ejemplo, Mises cita a Schutz en dos ocasiones en *Acción humana* (1986:54 y 165), mientras que este último se refiere frecuentemente al primero en cuestiones de carácter tanto epistemológico como metodológico. Debemos recordar que, aunque Schutz llega a Nueva York en 1939, el mismo año que Kaufmann, no comienza a desempeñar su labor docente como profesor asociado de la *New School for Social Research* hasta 1943. Frente a esta situación, su amigo Kaufmann, tras su paso en 1938 por la *London School of Economics*, comienza inmediatamente, al curso siguiente, a impartir docencia en dicha Universidad. En cualquier caso, el primer miembro de la escuela austriaca que desembarca en los Estados Unidos para desarrollar su labor docente es Fritz Machlup. Este llega en 1933 y comienza a dar clase en la Universidad de Búfalo, en Nueva York, tan solo dos años después.

Por su parte, como ya hemos apuntado, Hayek se enfrenta en este periodo a Keynes y resulta derrotado tras la publicación de *la Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (Keynes 1936). Aunque pretende responder con *Beneficio, interés e inversión* (Hayek [1939] 1975), sus colegas economistas ya han emitido un veredicto. Durante los siguientes años es relegado a una posición marginal dentro del debate económico y se centra en organizar un nuevo seminario al que asisten economistas como John Hicks, Abba P. Lerner, Gottfried Haberler o Fritz Machlup. El pensamiento hayekiano no vuelve al centro del debate público hasta la publicación en 1944 de su libro *Camino de servidumbre* (Hayek [1944] 2001). Esta obra, no estrictamente económica, aporta a

Hayek fama mundial. Aunque la edición norteamericana publicada por la Universidad de Chicago sale a la venta en septiembre de 1944, el verdadero éxito procede de la versión abreviada que publica el *Reader's Digest* en abril de 1945. La tirada alcanza los diez millones de ejemplares. Ese mismo año imparte conferencias en diferentes Universidades norteamericanas y, gracias a esta fama, funda en 1947 la Sociedad *Mont Pèlerin*. Como afirma Ludwig Von Mises:

el profesor Hayek, con su “Camino de servidumbre”, preparó el camino para una organización internacional de los amigos de la libertad. Fue su iniciativa la que llevó en 1947 al establecimiento de la Mont Pèlerin Society, en la que cooperan eminentes liberales de todos los países de este lado del Telón de Acero. (Ludwig von Mises citado en Margit von Mises 1984:185)

Sin embargo, este éxito resulta transitorio. En 1950 decide trasladarse a la Universidad de Chicago para impartir clases de Economía pero su Departamento le rechaza (Screpanti y Zagmani 2005:498) y debe desarrollar su labor docente en el programa de Doctorado *Committee on Social Thought*. Como ya hemos apuntado, el interés de Hayek se desplaza en este periodo desde temas estrictamente económicos a esferas tales como la Filosofía política o la Psicología.

3.3.2 Teleología.

Los autores de la escuela austriaca de Economía de este periodo pretenden, antes que nada, establecer las bases teóricas de su Ciencia y afirman que los problemas relevantes son, por lo tanto, de índole puramente intelectual. Es decir, su principal interés puede considerarse, en términos habermasianos (1968), como práctico de comprensión. Sin embargo, no olvidan que sus reflexiones teóricas presentan consecuencias prácticas y, en este sentido, no abandonan el interés técnico. Como afirma Mises:

El objeto principal de la praxeología y de la economía estriba en reemplazar por pensamientos correctos y consecuentes las contradictorias creencias del eclecticismo popular. Sólo recurriendo a los medios que la razón brinda, cabe impedir la desintegración social y garantizar el constante mejoramiento de las condiciones de vida. (Mises 1986:288)

No obstante, por si quedara alguna duda, concluye afirmando inequívocamente que: “Los problemas en cuestión son de orden puramente intelectual y como tales deben ser abordados” (Mises 1986:288).

Schutz ([1932] 1993:250) coincide con los economistas austriacos en atribuir a su propia Ciencia, la Sociología comprensiva, esta orientación práctica de comprensión ya

que considera que “Toda ciencia social, incluida la sociología comprensiva, se propone (...) como meta primaria el mayor esclarecimiento posible de lo que piensan acerca del mundo social quienes viven en él”.

Como podemos comprobar, el interés prioritario de los economistas austriacos de este periodo y de Alfred Schutz en Sociología vuelve a ser práctico de comprensión. Sin embargo, estos economistas, además, mantienen vivo, en la esfera del interés técnico, el debate sobre el cálculo económico en los regímenes socialistas. De hecho, podemos afirmar que este incluso se acentúa debido a que ya no se trata estrictamente de una cuestión teórica sino que presenta consecuencias prácticas en la esfera política. En los años 30, algunos economistas cercanos al laborismo británico defienden que tal cálculo resulta posible. Frente a esta posición, Hayek y Mises se ven obligados a desarrollar su doctrina y, al hacerlo, toman conciencia de las diferencias teóricas que les separan tanto de la corriente neoclásica tradicional como del emergente keynesianismo. Estas diferencias se traducen, como ya hemos adelantado, en su concepción del mercado como proceso y en partir del conocimiento imperfecto de los agentes económicos. Para defender dicha doctrina, Hayek (et als. [1935] 1963) edita *Planificación económica colectivista*. Esta obra colectiva recoge aportaciones de autores contrarios al socialismo que extienden su crítica a la planificación económica socialdemócrata de raíz keynesiana. Por supuesto, en dicho volumen se incluye una traducción del texto previo de Mises sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo.

Como decimos, entre algunos economistas laboristas británicos comienza a tomarse en consideración el concepto de “socialismo de mercado” propuesto por Oskar Lange. Este autor defiende que los planificadores económicos pueden simular la dinámica del mercado valiéndose de mecanismos descentralizados que actúen mediante el procedimiento de ensayo y error. Según él, en base a la información que éstos aportan se puede recrear una situación de equilibrio hipotético desde el cual resulta factible establecer precios. Esta propuesta, que tiene su origen en la publicación por parte de Lange (1936 y 1937) de dos artículos denominados *Sobre la teoría económica del socialismo, Partes I & II*, toma su forma definitiva poco después en un texto homónimo (Lange [1938] 1948). Según su propuesta, mediante este socialismo de mercado: “Los administradores de una economía socialista tendrán exactamente el mismo conocimiento de las funciones de producción, o ausencia de él, que tiene el emprendedor capitalista” (Ibid:60-61).

Hayek realiza dos críticas a este planteamiento basándose en el tipo de conocimiento del que parte: por un lado, el planificador no dispone de toda la información relevante; y, por otro, no dispone del tipo de conocimiento necesario. Con respecto a esta segunda crítica, debemos destacar que, según Hayek, el planificador no toma en consideración el conocimiento vinculado a las circunstancias concretas, a las situaciones únicas, que es, precisamente, el elemento que caracteriza una economía de mercado: “la razón decisiva por la que la economía de mercado funciona mejor que cualquier otro sistema económico reside en que un sistema de mercado posee un mayor conocimiento de los hechos que cualquier individuo u organización” (Hayek citado en Schulak y Unterköfler 2011:96).

3.3.3 Epistemología.

En el ámbito epistemológico se produce una reorientación de la crítica austriaca. Si en el periodo precedente esta escuela establece su posición frente al historicismo alemán, en este momento critica el pensamiento positivista. Mises ([1933] 2003:136) llega a afirmar, haciendo suyas las palabras de Bagehot, que: “correctamente considerado, el método histórico no es un rival del método abstracto correctamente considerado”. Desde un planteamiento muy similar, Schutz ([1932] 1993:240) critica los excesos del historicismo, pero no su orientación general: “El historicismo comete un error cuando sale de su campo y trata de reducir las categorías no temporales (...) de los objetos ideales a categorías históricas”.

El enfrentamiento en este momento se dirige contra el positivismo y sus escuelas afines. Según los economistas de la escuela austriaca, “Los postulados del positivismo y afines escuelas metafísicas resultan (...) falsos. No es posible conformar las ciencias de la acción humana con la metodología de la física y de las demás ciencias naturales” (Mises 1986:63). Partiendo de esta premisa, Mises (Ibid:75) diferencia entre Ciencias de la acción humana y Ciencias Naturales y critica el desplazamiento epistemológico en que incurren todos aquellos que comprenden las Ciencias Sociales desde supuestos procedentes de las Ciencias Naturales: “las ciencias de la acción humana difieren radicalmente de las ciencias naturales. En grave error inciden quienes pretenden abordar las ciencias de la acción humana mediante una sistemática epistemológica del tipo que se utiliza en las ciencias naturales”.

Esta diferencia miseana entre Ciencias de la acción humana y Ciencias Naturales aleja su epistemología de la doctrina mengeriana original pero no se trata de un caso aislado. Hayek procede de un modo similar:

muchas de las discusiones vigentes sobre teoría y política económica tienen como origen común una incorrecta concepción de la naturaleza del problema económico de la sociedad. Esta incorrecta concepción se debe, a su vez, al hecho de haber trasladado erróneamente al ámbito de los fenómenos sociales los hábitos de pensamiento que hemos desarrollado al tratar los fenómenos de la naturaleza. (Hayek [1948] 1958:78)

En esta misma línea, su artículo *El uso del conocimiento en sociedad* (Hayek [1948] 1958:77-91) se concibe inicialmente como un texto crítico contra el uso de herramientas matemáticas en Economía; mientras que *El orden sensorial: Una investigación sobre los fundamentos de la psicología teórica* (Hayek 1952) supone una contestación a la apuesta de Samuelson por aplicar mecanismos procedentes de la Termodinámica a la Economía.

Desde la Sociología, también Schutz ([1964] 2003:17) critica esta tendencia a aplicar el modelo epistemológico de las Ciencias Naturales a las Ciencias Sociales: “Es posible imaginarse incluso un punto de vista fundamental, de acuerdo con el cual las ciencias sociales deben seguir el modelo de las ciencias naturales y adoptar sus métodos. Llevado hasta sus últimas consecuencias lógicas, esto conduce al método del conductismo”. Sin embargo, según este mismo autor, dicha perspectiva conductista no resulta pertinente en las Ciencias sociales ya que, “A lo sumo, (...) es un esquema de referencia útil para quien observa la conducta de otras personas” (Schutz [1962] 2003:199). Según Schutz, la razón fundamental por la que esta forma de proceder resulta inadecuada reside en que lo que se pretende descubrir es el sentido subjetivo que el hombre atribuye a ciertas experiencias de su propia vida. Mises no puede mostrarse más de acuerdo con estas apreciaciones de Schutz:

El behaviorismo (...) y el positivismo pretenden aplicar los métodos de las ciencias naturales empíricas a la acción humana. La interpretan como respuesta a estímulos. Tales estímulos, sin embargo, no pueden ser explicados con arreglo a los métodos de las ciencias naturales. Todo intento de describirlos ha de contraerse forzosamente al significado atribuido a los mismos por el hombre que actúa. (Mises 1986:56)

En el epígrafe dedicado a la relación entre el surgimiento de la escuela austriaca de Economía y los pioneros de la Sociología hemos defendido que los economistas de esta

escuela y los sociólogos cuya doctrina resulta más próxima a ellos se apoyan en una epistemología basada en el uso de reglas hipotético-hermenéuticas. Estas, como recordamos, presentan tres características principales: la búsqueda de leyes invariables, el uso de mecanismos hipotético-deductivos y una orientación hermenéutica. Nuestra tarea consiste, por lo tanto, en comprobar si estas tres características epistemológicas se mantienen también en este periodo.

Lo primero que debemos apuntar es que la búsqueda de leyes invariables por parte de estos autores está fuertemente influida por el pensamiento kantiano. Kant, en su *Crítica de la razón pura* ([1781] 2004), considera que existen dos tipos de juicios: analíticos y sintéticos. Ambos se diferencian por el hecho de que en los primeros el sujeto incluye el predicado, mientras que en los segundos no. Por otra parte, existen juicios *a priori*, que se basan en el ejercicio de la razón pura; y juicios *a posteriori*, que se basan en la experiencia. La pregunta que se hace Kant es si son posibles los juicios sintéticos *a priori*. Es decir, si existen aquellos juicios necesarios y universales que fundamentan la Ciencia.

Según la doctrina kantiana, la verdad de los juicios sintéticos *a priori* deriva de axiomas autoevidentes. Mises (1962:44) acepta este reto e identifica una categoría fundamental que no puede ser refutada sin caer en contradicción lógica: “Cada teorema de la praxeología se deduce por razonamiento lógico de la categoría de acción. Participa de la certeza apodíctica proporcionada por el razonamiento lógico que parte de una categoría *a priori*”. Sin embargo, se separa de la doctrina kantiana en lo que se refiere a su idealismo. Según Mises (1986:111-112), este tipo de razonamiento “no es ni mera gimnasia mental ni pasatiempo lógico”; no genera construcciones cognitivas, sino que remite a la realidad de las cosas: a las propias categorías de la acción.

Hayek también es un kantiano. No obstante, con la publicación en 1937 de *Economía y conocimiento* (Hayek [1948] 1958:33-56) muestra una aproximación distinta a la obra de este autor. Enfrenta la praxeología *a priori* de Mises con la realidad empírica del mercado como proceso de intercambio. De este modo, da entrada a juicios sintéticos *a posteriori*. Su argumento se basa en que sólo podemos acceder al mundo en base a juicios *a priori*. Sin embargo, éstos son el resultado de experiencias previas a las que hemos accedido culturalmente; es decir, *a posteriori*. En cualquier caso, afirma que, si hay que poner un nombre a las Ciencias de la acción humana, el de “ciencias

praxeológicas, (...) término ahora claramente definido y ampliamente utilizado por Ludwig von Mises, parecería el más apropiado” (Hayek 1955:209).

Por su parte, Schutz, consciente de la debilidad que puede suponer la estrategia miseana, pretende dotarla de nuevas bases procedentes de la fenomenología de Husserl y la Sociología de Weber. Desde una posición similar a la de Hayek, defiende que las dos Ciencias Sociales teóricas más avanzadas del momento (la Economía pura y el Derecho) se valen de constructos típico-ideales para delimitar sus sectores temáticos y, así, establecen sus respectivos contextos objetivos de significado (Schutz [1932] 1993:274). De este modo, según Schutz, las categorías y leyes económicas o jurídicas constituyen tipos-ideales que orientan la acción de los agentes al tiempo que definen sus respectivos objetos legítimos de investigación. El recurso a estos tipos-ideales supone, como en el caso de Hayek, la introducción de juicios “*a posteriori*”.

Esta posición epistemológica de Schutz encuentra su antecedente más inmediato en la doctrina de su amigo Felix Kaufmann. Como pone de manifiesto Fritz Machlup (1955:5 y 8), en este periodo el debate epistemológico enfrenta dos posiciones: el “*apriorismo*” de Mises y el empirismo de autores como T. W. Hutchison. Frente a esta dicotomía, Kaufmann propone un tercer modelo basado en el uso de “reglas de procedimiento”. Según Machlup, estas:

no son ni sintéticas, en el sentido de que son refutables por contravenir observaciones, ni a priori, en el sentido de que son independientes de la experiencia. Se aceptan siempre que tengan valor heurístico, pero serán sustituidas por otras normas (o hipótesis) pertinentes que parezcan servir con más éxito a sus funciones explicativas. (Machlup 1955:16)

Este tercer modelo, que podemos caracterizar como “convencionalista”, es el que hace suyo Alfred Schutz mediante la incorporación de cuatro postulados que deben regir las investigaciones en Ciencias Sociales. Éstos, además, remiten su validez a su utilidad como herramientas heurísticas. El propio Schutz los llega a definir, al modo de Kaufmann, como “reglas de procedimiento” (Por ejemplo: Schutz [1962] 2003:38, 80 y 82; Schutz 1970a:128; Schutz 1997:128). Por cierto, que esta también es la opción por la que se decanta el propio Fritz Machlup (1978:460). Este autor quizá sea el economista al que más influye la epistemología schutziana. Sin embargo, su pretensión de dotar de una justificación microeconómica a la doctrina epistemológica neoclásica no puede resultar más alejada de los intereses intelectuales de Schutz. Esta es la razón por

la que consideramos que no forma parte de la escuela austriaca de Economía de este periodo pese a haberse formado con dichos autores en el Círculo de Mises en Viena.

Las distintas lecturas que llevan a cabo tanto Mises como Hayek de la obra de Kant favorece el recurso a dos metáforas distintas para establecer los fundamentos de la Ciencia económica. El primero, se inclina por la referencia geométrica al considerar que sus razonamientos coinciden con los económicos en su carácter apriorístico y en su modo de proceder “estrictamente conceptual y deductivo” (Mises 1986:73). El segundo, sin embargo, aunque alerta contra el peligro de sobrecargar la analogía, prefiere valerse de la metáfora biológica para analizar la constitución de “formaciones sociales espontaneas” (Hayek 1944:28) como el mercado. El uso de estas dos metáforas pone de manifiesto, por una parte, un origen común en la obra de Menger; pero, por otra, también apunta al hecho de que cada uno de ellos prefiere centrarse en una esfera distinta de su obra. Como señala Martínez Meseguer ([2006] 2012), mientras que Mises acomete la tarea de establecer las bases epistemológicas de la Economía desde el análisis de la acción humana y los intercambios, Hayek centra su reflexión en las instituciones y se vale del método genético-compositivo. Los textos de Schutz, por su parte, destacan por la escasa presencia de metáforas.

La segunda característica de las reglas hipotético-hermenéuticas consiste en el uso de mecanismos hipotético-deductivos. Como acabamos de apuntar al referirnos al uso de la metáfora geométrica en la obra de Mises, este autor se afana por hacer explícitos los pasos lógicos necesarios que se derivan del axioma de la acción humana. Este esfuerzo procede de los requisitos que impone la doctrina kantiana de los juicios sintéticos *a priori*:

La praxeología —y, por tanto, también la economía— es una disciplina de índole deductiva. Su procedencia lógica deriva de aquella base de la que parte en sus deducciones: La categoría de la acción. Ningún teorema económico que no esté sólidamente asido a dicha base a través de una inatacable cadena racional resulta científicamente admisible. (Mises 1986:117)

Dado que Hayek asume como legítimos los juicios *a posteriori*, su uso de reglas hipotético-deductivas resulta menos frecuente. Distinto es el caso de Alfred Schutz. Este autor pretende justificar la superioridad del conocimiento científico sobre el de sentido común. Para ello, como acabamos de señalar, identifica cuatro postulados que el

primero debe cumplir. Uno de ellos, el de coherencia lógica, apuesta precisamente por el uso de estos mecanismos hipotético-deductivos:

El cumplimiento de este postulado garantiza la validez objetiva de los objetos de pensamiento contruidos por el especialista en ciencias sociales, y su índole estrictamente lógica es una de las características más importantes que permite distinguir los objetos del pensamiento científico de los objetos del pensamiento de sentido común contruidos en la vida cotidiana y a los que deben reemplazar. (Schutz 2003:67)

La introducción de este postulado por parte de Schutz encuentra su antecedente teórico en la obra de Kaufmann. Ambos coinciden en su voluntad de establecer principios heurísticos que tomen el lugar de los *a priori* miseanos en tanto que premisas de las que deben partir los razonamientos deductivos posteriores. Sin embargo, mientras que Schutz pretende desentrañar la relación entre metodología y estructura del *lebenswelt* (mundo de la vida), Kaufmann (1944:vii) se centra únicamente en el análisis de la metodología, entendida esta como el “análisis lógico del procedimiento científico”. Esta divergencia hace que el primero rechace, tanto la fenomenología trascendental de Husserl (Schutz [1932] 1993:73), como la lógica formal de Kaufmann, por limitarse a ser “una metodología general de las ciencias sociales” (Schutz 1966:138).

En cualquier caso, pese a esta diferencia teórica, la apuesta de Kaufmann por valerse de reglas hipotético-deductivas queda fuera de toda duda. Este autor diferencia entre reglas básicas del método de la Ciencia y elementos primarios del procedimiento científico (Kaufmann 1944). Las primeras se remiten a la estructura lógica de la Ciencia y constituyen guías para la investigación de cualquier disciplina, mientras que las segundas tienen que ver con la actividad científica tal como se ejecuta en el mundo. De este modo, como nos recuerda Reeder (2009:447-448), entre las reglas básicas del método de la Ciencia nos encontramos con la decisión científica, que consiste en decidir si se añade o elimina determinada proposición concreta en una disciplina; el principio de razón suficiente, que remite a la necesidad de fundar estas decisiones científicas, tanto en la evidencia, como en las reglas procedimentales; la situación científica, que supone juzgar dichas decisiones científicas a la luz del conocimiento relevante disponible en el momento de decidir; el principio de control permanente, a causa del cual toda proposición empírica resulta susceptible de ser rechazada si se aportan pruebas suficientes en su contra; el principio de no contradicción, que supone abstenerse de añadir proposiciones científicas si esto supone generar una contradicción con el corpus

de conocimiento ya establecido; el principio del *tercio excluso*, que implica que toda proposición que se añada a dicho corpus ha de ser “decidible”; y, finalmente, la consideración de que las proposiciones que registran observaciones de los sentidos deben jugar un papel clave como motivos. Como podemos comprobar, todas estas reglas del método científico se orientan a establecer los postulados ante los que debe responder la decisión científica de añadir o eliminar una determinada proposición al corpus existente de conocimiento. En este sentido, por lo tanto, pueden considerarse mecanismos lógico-formales que proceden en vistas a lograr la coherencia lógica que propugna el postulado antes referido de Schutz.

Por último, el carácter hermenéutico de estas reglas se puede demostrar atendiendo al papel que estos autores atribuyen al elemento subjetivo en sus investigaciones. En este sentido, debemos referirnos a la inequívoca afirmación de Hayek (1955:31) de que: “probablemente no es una exageración afirmar que cada avance importante en la teoría económica durante los últimos cien años ha sido un paso más en la aplicación coherente del subjetivismo”. Por su parte, Mises (1986:61) diferencia dentro de las Ciencias de la acción humana intencional entre Praxeología e Historia. Para investigar este elemento subjetivo, la primera se basa en la “concepción” mientras que la segunda se remite a la “comprensión”: “La concepción busca captar el significado de la acción a través del razonamiento discursivo. La comprensión busca el significado de la acción en la intuición empática como un todo” (Mises [1933] 2003:141). Así, por lo tanto, no deben confundirse ambas Ciencias, ni, por supuesto, sus correspondientes mecanismos hermenéuticos.

Por su parte, Schutz establece dos nuevos postulados que introducen el elemento subjetivo en las construcciones científicas de las Ciencias Sociales: el de interpretación subjetiva y el de adecuación. Según el primero, “todas las explicaciones científicas del mundo social pueden, y para ciertos fines deben, referirse al sentido subjetivo de las acciones de los seres humanos en los que se origina la realidad social” (Schutz [1962] 2003:82). Según el segundo:

cada término empleado en un sistema científico que se refiera a la acción humana debe ser construido en forma tal que un acto humano efectuado dentro del mundo de la vida por un actor individual de la manera indicada por la construcción típica sea razonable y comprensible para el actor mismo y para sus semejantes. (Schutz [1964] 2003:30)

La introducción de estos dos postulados responde a la consideración de Schutz de que:

las construcciones de las ciencias sociales son (...) construcciones de segundo grado, o sea, construcciones de las construcciones elaboradas por quienes actúan en la escena social, cuya conducta debe observar y explicar el especialista en ciencias sociales de acuerdo con las reglas de procedimiento de su ciencia. (Schutz [1962] 2003:80)

De este modo, Schutz logra desentrañar la relación existente entre la metodología de las Ciencias Sociales y estructura del *lebenswelt* (mundo de la vida). Para este autor (Schutz [1932] 1993:273), las Ciencias Sociales pretenden lograr “el ordenamiento de contextos subjetivos de significado dentro de un contexto objetivo de significado”. Para establecer dicho contexto objetivo se deben cumplir cuatro postulados: interpretación subjetiva, adecuación, coherencia lógica y compatibilidad. Esto es lo que sucede, por ejemplo, con la Economía: “la economía pura es un ejemplo perfecto de un complejo objetivo de significado acerca de complejos subjetivos de significado” (Ibid:272).

Esta misma pretensión de relacionar las Ciencias Sociales con el mundo de la vida es la que explica la consideración de Kaufmann (citado en Reeder 2009:448) de que los conceptos y procedimientos científicos se fundan en la vida precientífica. No obstante, dicha consideración se incluye entre los elementos primarios del procedimiento científico. Éstos, como recordamos, se refieren a la efectiva actuación de los científicos en el mundo y, por lo tanto, su inclusión no afecta a la estructura lógica de la Ciencia. Este es, precisamente, el punto fundamental en el que discrepan Schutz y Kaufmann.

Como podemos ver, tanto Mises como Hayek o Schutz comparten una posición subjetivista radical. Sin embargo, cada uno de ellos toma un camino distinto a la hora de enfrentarse con la posibilidad de acceder a un conocimiento válido. Por una parte, Mises opta por seguir la tradición mengeriana de diferenciar entre Teoría e Historia para salvar dicha posibilidad. Así, su Praxeología se puede identificar con la vertiente lógico-exacta de la teoría mengeriana y, por lo tanto, se constituye como la única vía válida de acceso a la verdad frente al riesgo de relativismo. Por otra parte, Hayek critica el término “dato” en tanto que realidad “dada”, externa al individuo. Finalmente, Schutz considera los “hechos” como construcciones del pensamiento. Veámoslo más detenidamente.

Según Mises (1986:100) la Historia corre el riesgo de resultar “terreno abonado para los juicios subjetivos”. Así, el postulado de la Ciencia libre de valores “puede fácilmente ser respetado en el campo de la ciencia apriorística (...) Pero en el mundo de la historia

es mucho más difícil atenerse a esa exigencia de neutralidad valorativa” (Ibid:87). Además, Mises también alerta contra el peligro de caer en el polilogismo marxista o racista:

El polilogismo marxista asegura que la estructura lógica de la mente varía según las distintas clases sociales. El polilogismo racista difiere del anterior tan sólo en que esa dispar estructura mental la atribuye a las distintas razas, proclamando que los miembros de cada una de ellas, independientemente de su filiación clasista, tiene estructura lógica dispar. (Mises 1986:127)

De este modo, según Mises, y una vez descartado el campo histórico, el conocimiento válido de las Ciencias de la acción humana intencional sólo puede derivarse de la Praxeología.

Por su parte, Hayek ([1948] 1958:90) critica en su artículo *Economía y conocimiento* la noción de “dato” (“*datum*”, lo dado) y la nueva orientación teórica de Schumpeter poniendo de manifiesto como este término en realidad remite a una entidad subjetiva. Hayek considera que no se trata tanto de realidades “dadas”, sino del resultado de determinadas operaciones mentales. La mente individual no es comprendida, por lo tanto, desde la clásica dicotomía cartesiana entre *res cogitans* (mente) y *res extensa* (mundo), sino desde la pertenencia de la primera al mundo físico. Además, la mente clasifica los acontecimientos de un modo imperfecto.

La formación de conceptos abstractos constituye entonces una repetición a un nivel más alto del mismo tipo de procesos de clasificación mediante el cual se determinan las diferencias entre las cualidades sensoriales. Este proceso continuo de reclasificación es impuesto a nosotros debido a que encontramos que la clasificación de objetos y sucesos que afectan a nuestros sentidos sólo es una aproximación tosca e imperfecta de las diferencias entre los objetos físicos que nos permitirían predecir correctamente su comportamiento- una aproximación determinada por accidentes evolutivos, capacidades psicológicas y necesidades pragmáticas del individuo y la especie. (Hayek 1952:145-146)

Hayek (1952:6-7) llega a afirmar que “mucho de lo que creemos saber acerca del mundo externo es, de hecho, conocimiento acerca de nosotros mismos”. Esta postura, que defiende la existencia una continuidad entre la mente del investigador y la realidad exterior, puede denominarse “no dualista” y se opone al “dualismo” cartesiano propugnado por Mises. Este último resulta particularmente explícito en su crítica a tal doctrina:

Existe, por un lado, el campo de los acontecimientos externos, sobre los cuales sólo podemos saber que prevalecen las relaciones constantes mutuas entre ellos; y, por otro, el campo de la acción humana, de la que no podemos saber nada si no recurrimos a la categoría de finalidad. Todos los intentos de ignorar este dualismo son dictados por predisposiciones metafísicas arbitrarias. (Mises 1962:40)

Schutz se sitúa en un punto intermedio entre ambas posturas. Si bien afirma, al modo de Hayek, que los hechos puros y simples no existen, coincide con Mises en no descartar la posibilidad de acceder a un cierto conocimiento válido del mundo externo. Eso sí, sólo de un modo parcial y a través del método científico:

Todo nuestro conocimiento del mundo, tanto en el sentido común como en el pensamiento científico, supone construcciones, es decir, conjuntos de abstracciones, generalizaciones, formalizaciones e idealizaciones propias del nivel respectivo de organización del pensamiento. En términos estrictos, los hechos puros y simples no existen. (...) Esto no significa que en la vida diaria o en la ciencia seamos incapaces de captar la realidad del mundo; sino que captamos solamente ciertos aspectos de ella: los que más interesan para vivir o desde el punto de vista de un conjunto de reglas de procedimiento aceptadas para el pensar, a las que se denomina método científico. (Schutz [1962] 2003:36-37)

Además, este método científico debe cumplir con el cuarto postulado, el de compatibilidad, de tal forma que el conocimiento de un campo no resulte contradictorio con el procedente de otro: “El sistema de tipos ideales sólo debe contener supuestos científicamente verificables, que deben ser absolutamente compatibles con la totalidad de nuestro conocimiento científico” (Schutz [1964] 2003:30). Como podemos comprobar, este cuarto postulado presenta un evidente paralelismo con el de no contradicción propuesto por Kaufmann.

Por otra parte, como ya hemos señalado, en este momento la corriente dinámica se impone en la escuela austriaca de Economía. Sin embargo, esta afirmación, que resulta manifiesta en el caso de Mises, debe ser matizada en el de Hayek. El primero afirma sin ambages que: “El mercado no es ni un lugar, ni una cosa, ni una asociación. El mercado es un proceso puesto en marcha por las actuaciones diversas de los múltiples individuos que cooperan bajo el correspondiente régimen de división del trabajo” (Mises 1986:398). De hecho, las únicas referencias que incluye Mises en su obra al equilibrio de mercado, que él denomina “economía de giro uniforme”, son consideradas “construcciones imaginarias” y su valor es estrictamente heurístico.

Sin embargo, Hayek, quizá debido a sus años de estudio con Wieser en Viena, no resulta tan inequívoco. La concepción que este autor mantiene del concepto de equilibrio presenta dos momentos. El primero, cuya caracterización coincide parcialmente con la de los autores neoclásicos, abarca hasta 1945. La diferencia fundamental entre ambas posturas reside en que Hayek destaca tres elementos relativos a la forma en que el conocimiento se presenta en el mercado. En primer lugar, este no está “dado” a alguna persona sino disperso entre muchos individuos (Hayek [1935] 1963:210). En segundo lugar, el conocimiento relevante consiste en “técnicas de pensamiento” (Ibid). En tercer lugar, la actividad en el mercado se caracteriza por ser un proceso de aprendizaje basado en mecanismos de ensayo y error (Ibid:213). Partiendo de esta doctrina, posteriormente redefine su concepto de equilibrio en los siguientes términos:

para una sociedad, (...) podemos hablar de estado de equilibrio en un momento en el tiempo pero eso sólo significa que los diferentes planes que los individuos que la componen han elaborado para actuar son mutuamente compatibles. Y el equilibrio continuará, una vez exista, tanto como los datos externos correspondan con las expectativas comunes de todos los miembros de la sociedad. (Hayek [1948] 1958:41)

El equilibrio, por lo tanto, tan solo supone la compatibilidad de diferentes planes individuales. Es decir, se produce cuando “el conocimiento e intenciones de los diferentes miembros de la sociedad se supone que van más y más concordando (...), las expectativas de la gente y particularmente de los emprendedores, van siendo más y más correctas” (Hayek [1948] 1958:45). No obstante, Hayek no aclara el mecanismo que permite alcanzar tal compatibilidad de planes individuales.

Este mecanismo, sin embargo, si es objeto de atención preferente tanto por parte de Mises como de Schutz. Además, ambos lo enfocan desde una perspectiva que recuerda mucho la doctrina defendida por Simmel en el periodo precedente. El primero afirma que:

No hay duda que aquel principio con arreglo al cual el ego trata a sus semejantes como si fueran seres pensantes y actuantes al igual que él ha evidenciado su utilidad y procedencia tanto en la vida corriente como en la investigación científica. Nadie es capaz de negar que tal principio se cumple. (Mises 1986:53)

Mientras que el segundo, ahondando aún más en este tema, introduce la doctrina de la “idealización de la congruencia del sistema de significatividades”:

Mientras no se pruebe la contrario, presupongo -y presumo que mi semejante hace lo mismo- que las diferencias de perspectivas originadas en nuestras situaciones biográficas exclusivas no son significativas para el propósito a mano de cualquiera de nosotros, y que él y yo, “Nosotros”, suponemos que ambos hemos elegido e interpretado los objetos real o potencialmente comunes y sus características de una manera idéntica, o al menos de una manera “empíricamente idéntica”, vale decir, suficiente para todos los fines prácticos. (Schutz [1962] 2003:42)

Esta doctrina, junto con la de “intercambiabilidad de puntos de vista”, se incluye dentro de la “tesis general de las perspectivas recíprocas” y supone una construcción tipificadora de objetos de pensamiento que reemplaza a los objetos de las experiencias privadas. De este modo, Schutz considera que el campo legítimo de investigación de los tipos-ideales abarca tanto el mundo científico como el de la vida cotidiana.

El segundo momento de Hayek ([1948] 1958:77-91) en la caracterización del concepto de equilibrio comienza con su artículo de 1945 *El uso del conocimiento en sociedad* y supone una progresiva reducción de su relevancia. Al principio no rechaza la idea de que su análisis presente alguna función:

Pero cuando llega al punto de hacer creer equivocadamente a algunos de nuestros mejores pensadores que la situación descrita por él tiene una relevancia directa para la solución de problemas prácticos, es hora de recordar que no tiene nada que ver con el proceso social y que no es sino un preludio útil para el estudio del problema principal. (Hayek [1948] 1958:91)

Sin embargo, posteriormente, se distancia aún más de esta forma de entender el equilibrio hasta coincidir con la doctrina miseana: “la competencia es, por su propia naturaleza, un proceso dinámico cuyas características esenciales se oponen a los supuestos subyacentes del análisis estático” (Hayek [1948] 1958:94). Uno de esos supuestos es, claro está, el de equilibrio. En sus últimas obras, Hayek llega a sustituir este término por el de “orden” debido a la contradicción lógica que implica. Es decir, si la idea de un estado de equilibrio se lleva hasta sus últimas consecuencias, no puede existir la competencia:

El concepto de orden, que yo prefiero al de equilibrio por lo menos en las discusiones de la política económica, tiene la ventaja de que nos permite hablar con sentido sobre el hecho de que este puede realizarse en mayor o menor grado y preservarse mientras las cosas cambian. (Hayek [1968] 2002:15)

Con respecto a la actitud que estos autores muestran frente a la multidisciplinariedad, especialmente a la relación entre la teoría sociológica y económica, debemos poner de

manifiesto que, como en el periodo precedente, consideran que ambas disciplinas se hallan estrechamente vinculadas. En este sentido, Mises y Schutz se manifiestan inicialmente de acuerdo en considerar que la Economía es sólo una parte de la Sociología. Como afirma Schutz ([1932] 1993:270), “para Mises la economía es sólo una parte de la sociología, aunque, sin duda, su parte más desarrollada”. De hecho, Mises defiende esta postura, al menos, hasta 1929:

Es en la sociología, y sobre todo en la economía, donde nos encontramos con la ciencia de la acción humana universalmente válida. Lo que hasta ahora se ha logrado en esta ciencia se ha de considerar tanto teoría de la sociedad como economía en el sentido tradicional. (Mises [1933] 2003:18)

Sin embargo, y posiblemente debido al rumbo positivista que Mises percibe que toma la Sociología en los Estados Unidos durante este periodo, posteriormente afirma que:

En 1929 (...) Yo todavía creía que no era necesario introducir un nuevo término para denominar la ciencia teórica de la acción humana y diferenciarla de los estudios históricos que se ocupaban de la acción humana realizada en el pasado. Pensé que sería posible emplear para este fin el término sociología, que, en opinión de algunos autores, fue creado para referirse a una ciencia teórica general. Sólo más tarde me di cuenta de que no era adecuado y adopté el término praxeología. (Mises [1933] 2003:lxviii)

Como podemos comprobar, la Praxeología de Mises, que tradicionalmente ha sido considerada una Ciencia vinculada a la Economía, en realidad, hunde sus raíces en una determinada concepción de la Sociología.

Con respecto a la vinculación en la obra de Hayek entre Economía y Sociología, no tenemos más que remitirnos a las reflexiones que acabamos de presentar sobre su concepción del equilibrio, u “orden”, y su referencia a la compatibilidad de planes de acción individuales. En este sentido, el texto de Eduardo Terrén Lalana (1997) *La inevitable imperfección del conocimiento humano: Hayek y el uso social del conocimiento* constituye una muy interesante reflexión que incita al lector a realizar una lectura sociológica de la obra de Hayek.

3.3.4 Metodología.

Con respecto a la metodología que desarrollan en este periodo los autores de la escuela austriaca en Economía y Alfred Schutz en Sociología, debemos destacar que su pretensión vuelve a ser la de integrar la metodología lógico-deductiva en una

epistemología basada en reglas hipotético-hermenéuticas. Es decir, tratan de dar entrada al componente hermenéutico en una estructura construida sobre razonamientos lógico-deductivos. Con este propósito recurren, de nuevo, tanto al individualismo metodológico como al uso del tipo-ideal. No obstante, ambas metodologías sufren variaciones respecto al periodo precedente. Con respecto al individualismo metodológico, Mises defiende la tradicional doctrina “atomística” mengeriana:

Nadie pone en duda que las entidades y agrupaciones sociales que aparecen en el mundo de la acción humana tengan existencia real. (...) El individualismo metodológico, lejos de cuestionar la trascendencia de tales entes colectivos, entiende que le compete describir y analizar la formación y disolución de los mismos, las mutaciones que experimentan y su mecánica (...) Los entes colectivos operan, ineludiblemente, por mediación de uno o varios individuos, cuyas actuaciones atribúyense a la colectividad de modo mediato. (...) Por tanto, el único camino que conduce al conocimiento de los entes colectivos parte del análisis de la actuación del individuo. (Mises 1986:78-79)

Sin embargo, Hayek va más allá y diferencia dos tipos de individualismo: el verdadero, que según este autor podemos encontrar en la obra de autores como John Locke, Bernard Mandeville, David Hume, Josiah Tucker, Adam Ferguson, Adam Smith y Edmund Burke; y el falso, encarnado por los enciclopedistas, Rousseau y los fisiócratas. Como podemos ver, el verdadero individualismo, según Hayek, se identifica con el mundo anglosajón y una orientación política liberal; mientras que el falso, remite al ámbito de influencia francés y a la doctrina socialista. Sin embargo, debemos tener en cuenta que el verdadero individualismo:

es, antes que nada una teoría de la sociedad, un intento por conocer las fuerzas que determinan la vida social del hombre y, sólo en segunda instancia, un conjunto de máximas políticas derivadas de esta perspectiva de la sociedad. (...) su argumento básico es (...): no hay otra forma para llegar a una comprensión de los fenómenos sociales si no es a través de nuestro entendimiento de las acciones individuales dirigidas hacia otras personas y guiadas por un comportamiento esperado. (Hayek [1948] 1958:6)

Así, Hayek introduce el individualismo “ético-político” en su doctrina. Según Noguera (2003:103), este tercer tipo de individualismo se refiere a “tesis normativas tales como que los individuos son los únicos sujetos morales o portadores de derechos, o que constituyen el supremo valor ético y político”. No obstante, como vemos, Hayek establece una clara discontinuidad entre este tercer tipo y el individualismo metodológico y otorga primacía a este último.

Por su parte, Schutz coincide tanto con la tesis miseana como con el “verdadero” individualismo de Hayek pero se remite a la obra de Simmel y Weber para justificarlo:

la idea básica de Simmel ha resultado fructífera y se la utiliza aún. Es la noción de que todos los fenómenos sociales concretos deberían remontarse a los modos de conducta individual, y que la forma social particular de tales modos debería comprenderse mediante descripción detallada. La “sociología comprensiva” (verstehende Soziologie) de Max Weber parte de la misma idea básica. (Schutz [1932] 1993:34-35)

En cualquier caso, Schutz, y esta es una constante que encontramos en toda su obra, no se posiciona respecto al individualismo de tipo “ético-político”. Este autor mantiene esta actitud durante toda su vida pese a disfrutar de oportunidades tan propicias como la publicación de su artículo *Las concepciones de Santayana sobre la sociedad y el gobierno* (Schutz [1964] 2003:189-209).

Con respecto a la doctrina de los tipos-ideales, identificamos un desplazamiento de sentido en la obra de Mises que consiste en asumir la definición weberiana en detrimento de la mengeriana y en circunscribir su ámbito de actuación al campo de la Historia. Como ya hemos apuntado, este autor diferencia, dentro de las Ciencias de la acción humana, entre Praxeología e Historia. Así, las “construcciones imaginarias” constituyen “el genuino método praxeológico” (Mises 1986:367); mientras que “Sin la ayuda de los tipos ideales no cabe abordar problema histórico alguno” (Ibid:105). Mises (Ibid:104), como vemos, encuadra los tipos-ideales en el campo de la Historia y no en el de la Praxeología y considera que “constituyen, por tanto, conceptos de comprensión. (...) Engendra el tipo ideal, en definitiva, la comprensión intuitiva de los motivos, las ideas y los propósitos de los individuos que actúan, así como la de los medios que aplican”. De este modo, podemos afirmar que mientras que la “construcción imaginaria” propia de la Cataláctica miseana encuentra su antecedente en la acepción mengeriana del tipo-ideal; el tipo-ideal de la investigación histórica procede de la doctrina weberiana.

Por su parte, Hayek pone de manifiesto como:

Los sociólogos suelen enfatizar que el procedimiento habitual de la teoría económica implica la asunción de determinados tipos ideales, mientras que el teórico de la economía señala que su razonamiento es tan genérico que no tiene necesidad de hacer uso de los “tipos ideales”. (Hayek [1948] 1958:47 Nota al pie 12)

Hayek toma partido por los sociólogos y destaca el hecho de que, en realidad, los economistas recurren a los tipos-ideales cada vez que pretenden explicar un proceso social. Esta situación se produce porque, como reconoce al final de su artículo, “Todo lo que he intentado hacer ha sido encontrar el camino de regreso al significado de sentido común de nuestro análisis, el cual, me temo, es posible perder de vista cuando nuestro análisis se vuelve más complejo” (Hayek [1948] 1958:56).

En cualquier caso, aunque Mises defiende la posibilidad de proceder mediante “construcciones imaginarias” en el campo de la Cataláctica, no pierde de vista que existe una relación manifiesta entre el conocimiento de sentido común y las construcciones científicas. Eso sí, dicha relación queda circunscrita al campo de la Historia:

Los métodos intelectivos de la ciencia no difieren específicamente de los que el hombre corriente aplica en su cotidiano razonar. El científico utiliza las mismas herramientas mentales que el lego; ahora bien, las emplea con mayor precisión y pericia. La comprensión en modo alguno constituye exclusivo privilegio de historiadores. (Mises 1986:101)

Precisamente esta relación a la que se refieren tanto Hayek como Mises entre conocimiento de sentido común y construcciones científicas es uno de los puntos fundamentales de la reflexión de Schutz sobre el tipo-ideal. Para este autor, este no constituye exclusivamente una metodología propia de las Ciencias Sociales sino que hunde sus raíces en el conocimiento de sentido común. Así, cumple la doble función de, por una parte, establecer un mecanismo que permite explicar la comprensión intersubjetiva más allá de la tradicional referencia a la intuición empática mengeriana; y, por otra, se constituye como una herramienta fundamental para la formación de conceptos científicos válidos. En este segundo sentido, los tipos-ideales toman el testigo de los *a priori* miseanos.

Nuestra propia teoría de los tipos ideales abarca los conceptos y proposiciones de las ciencias sociales teóricas, incluidos los de la economía pura. En efecto, aún los ejemplos citados por Mises –el principio económico, las leyes básicas de la formación de los precios, etcétera– son tipos ideales en el sentido que damos nosotros a la expresión. Por supuesto, estos principios deben basarse en una formalización y generalización exhaustivas del material que ya ha sido postulado como fijo e invariable. Esta formalización y generalización es lo que da validez universal a los tipos ideales. (Schutz [1932] 1993:271)

Esta referencia a la formalización y la generalización remite a dos procesos de abstracción de los que el científico social puede valerse de manera independiente o conjunta. El primero, traduce el contenido material de los conceptos y proposiciones de las Ciencias Sociales teóricas a una estructura formal; mientras que el segundo, incluye dicho contenido en esquemas de referencia más amplios. Como podemos comprobar, ambos remiten a contextos de significado más generales. Sin embargo, el proceso contrario también puede darse mediante la especificación. De este modo, se puede establecer un continuo anonimidad-concreción que permite al investigador elaborar tipos-ideales teóricos o históricos atendiendo al grado de anonimidad de éstos:

Requeriría un tomo por si mismo definir los problemas específicos de cada ciencia social – especialmente las disciplinas históricas- y los métodos peculiares de cada una de ellas y luego, sobre la base de estas determinaciones, intentar una clasificación de las ciencias en cuestión. Como principio de clasificación deberíamos presentar, ante todo, el grado de anonimidad de los constructos ideales utilizados en cada ciencia social. (Schutz [1932] 1993:275)

Así, Schutz logra poner en relación Teoría e Historia atendiendo al grado de anonimidad de los tipos-ideales y, de este modo, reconcilia ambos campos. Una doctrina con la que, como hemos visto, Mises no puede estar de acuerdo pese a que Schutz considere que:

la crítica de Mises no excluye la aplicabilidad de los tipos ideales como tales a la actividad económica. En efecto, ¿cómo podrían excluirse los tipos ideales de ese sector, si todo conocimiento científico es esencialmente de carácter típico-ideal? Por el contrario, el argumento de Mises resulta ser realmente una defensa contra la intromisión en la economía de tipos ideales de excesiva concretez y muy escasa anonimidad. Y con esto debemos coincidir. (Schutz [1932] 1993:272-273)

La diferencia real entre ambas posturas se reside en el hecho de que cuando ambos autores tratan de los tipos-ideales, en realidad, se están refiriéndose a dos cuestiones distintas. Mientras que Mises considera que remiten a la comprensión intuitiva propia de la Historia; Schutz pretende precisamente superar esta idea. Este autor proyecta una doble desvinculación del tipo-ideal: Por una parte, pretende sustituir la intuición por la generalización como mecanismo de elaboración de dichos tipos-ideales; y, por otra, amplia su campo legítimo de aplicación hasta incluir también las Ciencias Sociales teóricas.

Este apartado dedicado a la metodología no puede concluir sin hacer una breve referencia a la actitud que estos autores muestran ante el uso de herramientas

matemáticas. Aunque en el periodo precedente encontramos que dentro de la escuela austriaca de Economía Wieser defiende su uso, el resto de autores se muestran, en términos generales, cuanto menos escépticos, sino abiertamente contrarios. En este periodo, la actitud no varía. Mises (1986:97-98) incluso afirma que “Inciden en grave error aquellos economistas que pretenden sustituir por una “economía cuantitativa” la que ellos denominan “economía cualitativa”. En el mundo de lo económico no hay relaciones constantes, por lo cual toda medición resulta imposible”.

En esta misma línea, Hayek ([1948] 1958:77) defiende que constituye un error considerar que el problema económico reside en establecer, mediante el cálculo económico y partiendo de unas preferencias dadas, un adecuado uso de los medios disponibles. Este problema, así planteado, resulta ser una cuestión estrictamente técnica y del todo inadecuada. La razón se encuentra en que, como hemos apuntado previamente, Hayek considera que los “datos” de los que parte el investigador para tal cálculo no resultan válidos. Es más, afirma que, debido a esta forma de abordar el problema económico, este “ha sido oscurecido, más que iluminado, por muchas de las recientes mejoras de la teoría económica, sobre todo por muchos de los usos que se hacen de las matemáticas” (Ibid:78).

Schutz, como no puede ser de otra manera, se muestra de acuerdo con esta postura. La razón se encuentra en que su intención remite a establecer los fundamentos de una Sociología comprensiva. En tal Ciencia, las matemáticas no tienen lugar como herramienta analítica ya que su objeto de investigación remite a conceptos tan poco cuantificables como la conciencia, el significado o la acción. La prueba definitiva la encontramos en el hecho de que en toda su obra publicada no hay ni una sola operación matemática.

3.3.5 Agente individual.

Una vez repasada la posición intelectual coincidente de estos autores en las categorías teleológica, epistemológica y metodológica, debemos centrarnos en su caracterización de los agentes individuales, las organizaciones y las instituciones. Con respecto a la primera de estas categorías, los agentes individuales, lo primero que debemos señalar es que todos ellos coinciden en destacar su carácter teleológico. Los individuos actúan para lograr un fin: “El hombre (...) al actuar, opta, determina y procura alcanzar un fin” (Mises 1986:37). Sin embargo, este fin no tiene porque ser siempre egoísta:

Hay quienes sólo se interesan por su propio bienestar material. A otros, en cambio, las desgracias ajenas causanles tanto o más malestar que sus propias desventuras. (...) Existen seres dispuestos a acomodar su conducta a las exigencias de la cooperación social; y, sin embargo, también hay quienes propenden a quebrantar las correspondientes normas. (Mises 1986:40)

La Ciencia económica, según Mises (1986:948), “se ocupa de la efectiva actuación del hombre tal como este opera en el mundo”. Por lo tanto, se rechazan los modelos humanos ideales como el *homo economicus* neokeynesiano. Según Mises, de esta acción humana, entendida como conducta consciente, se pueden derivar una serie de proposiciones necesarias: la existencia de fines hacia los que está orientada, de medios para lograrlos y de una relación de causalidad que relaciona ambos:

El resultado que la acción persigue llámase su fin, meta u objetivo. (...) Aliviar cierto malestar es lo que, mediante la consecución del fin, objetivo o meta, pretende invariablemente el actor. Denominamos medio cuanto sirve para lograr cualquier fin, objetivo o meta. Los medios no aparecen como tales en el universo; en nuestro mundo, tan sólo existen cosas; cosas que, sin embargo, se convierten en medios cuando, mediante la razón, advierte el hombre la idoneidad de las mismas para atender humanas apetencias, utilizándolas al objeto. (Mises 1986:153)

Schutz ([1932] 1993:260) coincide con la perspectiva teleológica defendida por Mises al abordar el tema de la acción humana: “Toda acción ordinaria que tiene un propósito ocurre dentro de la relación medio-fin. Establecer la pauta de tal acción significa simplemente averiguar cómo se relacionan los fines con los medios típicos”. Por su parte, al referirse al concepto de proyecto como relación de causalidad considera que: “el análisis de la acción muestra que siempre se la realiza de acuerdo con un plan más o menos implícitamente preconcebido. O, para utilizar un término de Heidegger, una acción tiene siempre “la naturaleza de un proyecto” (Ibid:89). Pero Schutz va más allá e introduce su clásica distinción entre “motivo-para” y “motivo-porque”: “el motivo-para explica el acto en términos de proyecto, mientras que el auténtico motivo-porque explica el proyecto en función de las vivencias pasadas del actor” (Ibid:120). De este modo, la acción humana, que es teleológica, sólo puede comprenderse atendiendo al “motivo-para” en términos de proyecto.

Hayek también se pronuncia en una línea similar:

Se puede decir que las acciones de una persona están en equilibrio en la medida en que pueden entenderse como parte de un plan. Sólo si este es el caso, sólo si todas estas acciones se han decidido en un mismo momento, y considerando la misma serie de circunstancias, tienen

nuestras afirmaciones sobre sus interconexiones, que deducimos de nuestras suposiciones sobre el conocimiento y la las preferencias de la persona, alguna aplicación. (Hayek [1948] 1958:36)

Como vemos, Hayek incorpora la idea de “proyecto” pero prefiere usar el término “plan”. Además, este autor también desarrolla los conceptos de “mapa” y “modelo” para dar cuenta de las relaciones de causalidad que este implica. El primero debe comprenderse como una herramienta que reproduce “algunas de las relaciones que existen en ciertas partes del mundo físico” (Hayek 1952:109) y que difiere entre los individuos (Hayek [1948] 1958:80); mientras que el segundo funciona para los individuos “como un aparato de orientación que representa (...) el estado actual del medio ambiente y los cambios que se esperan en él” (Hayek 1952:118-119).

Esta noción de proyecto, o plan, implica la existencia de otra categoría fundamental de la acción: su orientación hacia el futuro. Esta va acompañada de una inerradicable incertidumbre y, por lo tanto, de un campo abierto de expectativas. Para reducir esta incertidumbre, Mises afirma que los individuos, al igual que los historiadores, se valen de tipos-ideales basados en el procedimiento de la comprensión:

Mediante ella aspira el especulador a comprender la respectiva trascendencia de los diversos factores intervinientes que plasmarán la realidad futura. Porque la acción (...) se enfrenta siempre y por fuerza con el futuro, es decir, con circunstancias inciertas, por lo cual, al actuar invariablemente tiene carácter especulativo. El hombre contempla el futuro, por decirlo así, con ojos de historiador. (Mises 1986:101)

Las nociones de “mapa” y “modelo” de Hayek también pueden comprenderse como mecanismos orientados a reducir la incertidumbre. En este sentido, este autor destaca el papel que juegan el aprendizaje y el descubrimiento en el campo del conocimiento. El primero supone que tanto el “mapa” como el “modelo” se confirman en caso de cumplirse las expectativas y se modifican en caso contrario. El segundo sólo se produce tras un cambio de “mapa” que permite al agente “ver” lo que antes le resultaba invisible.

El concepto de expectativas en la obra de Schutz está íntimamente relacionado con el de anticipación. Para este autor, las anticipaciones se basan en dos idealizaciones: la del “y así sucesivamente” y la del “puedo volver a hacerlo”. Ambas implican que el agente individual, en su actitud natural, mantiene incuestionado el mundo que le rodea hasta nuevo aviso. Es decir, considera que las acciones futuras serán, de algún modo, similares a las pasadas. Sin embargo, dado que estas idealizaciones se construyen sobre

tipificaciones, y que el sistema de relevancias del actor, y de sus “alteregos”, puede variar durante la ejecución de dicha acción, estas anticipaciones suelen presentar efectos inesperados. En cualquier caso, esto no tiene porque suponer un problema siempre y cuando se obtengan los resultados deseados de un modo suficiente para el motivo pragmático que motiva la acción. Así, “al proyectar (...) sabemos que anticipar supone enfrentarse a horizontes abiertos. Una vez materializado, el estado de cosas pretendido con nuestras acciones será necesariamente distinto del proyectado” (Schutz 1970b:144-145).

Por otra parte, estos autores, como antes hizo Menger, también se refieren a la acción social como un elemento fundamental de su análisis y lo hacen desde una perspectiva weberiana. Mises (1986:230) se refiere a esta afirmando que: “La acción supone siempre actuación de seres individuales. Lo social o el aspecto social es sólo una orientación determinada que las acciones individuales adoptan”. Por su parte, *La construcción significativa del mundo social* de Schutz ([1932] 1993) puede comprenderse en su totalidad como una reflexión sobre la doctrina de la acción social de raíz weberiana.

Además, estos agentes individuales no presentan una capacidad intelectual ilimitada. Mises (1986:124) afirma que “Nadie que celosa y abnegadamente haya buscado la verdad osó jamás afirmar que la razón y la investigación científica permitían despejar todas las incógnitas. Advirtió siempre el honrado estudioso la limitación de la mente humana”. Por su parte, Hayek ([1948] 1958:8), apoyándose en la diferencia que establece entre los dos tipos de individualismo, considera que el “verdadero” se caracteriza porque “asigna un papel más bien menor a la razón en los asuntos humanos, y sostiene que el hombre ha logrado lo que tiene a pesar de guiarse sólo muy parcialmente por la razón, y que su razón individual es harto limitada e imperfecta”.

Schutz ([1964] 2003:120-132), al igual que Hayek, destaca, al referirse a la “distribución social del conocimiento”, que cada individuo conoce sólo un sector del mundo, su “acervo de conocimiento real a mano”, y que este difiere de un individuo a otro. Es más, incluso el conocimiento común del mismo sector varía de un individuo a otro atendiendo a su grado de nitidez, claridad, trato directo o mera creencia, precisión y familiaridad. Además, su acervo de experiencias:

abarca los más heterogéneos tipos de conocimiento de un modo muy incoherente y confuso. Se mezclan experiencias claras y nítidas con vagas conjeturas: se entrecruzan suposiciones y prejuicios con evidencias bien establecidas; se entrelazan motivos, medios y fines, así como causas y efectos, sin una clara comprensión de sus conexiones reales. Hay por doquier lagunas, interrupciones y discontinuidades. (Schutz [1964] 2003:77)

En cualquier caso,

Como normalmente debemos actuar, y no reflexionar, para satisfacer las exigencias del momento, no nos interesa la “búsqueda de la certeza”. (...) El ideal del conocimiento cotidiano no es la certeza, ni siquiera la probabilidad en un sentido matemático, sino la probabilidad común. (Schutz [1964] 2003:77)

Con respecto a la caracterización de la racionalidad humana, Mises (1986:46) considera que “La acción humana es siempre racional”. Punto en el que coincide con Schutz ([1932] 1993:266): “Acción es la conducta basada en un proyecto antecedente. Puesto que todo proyecto tiene una estructura “para” o “por-motivo-de-lo-cual”, resulta que toda acción es racional”. Sin embargo, no debemos confundir la afirmación de que toda acción humana es racional con la consideración de que los seres humanos tienen una capacidad intelectual ilimitada. Estos autores emplean el término “racional” en su acepción weberiana de “racionalidad orientada a fines”. Por lo tanto, cuando afirman que toda acción es “racional”, en realidad, se están alejando de la doctrina original de este autor. Como recordamos, Weber considera que existen cuatro tipos de acción social y la “racionalidad orientada a fines” es tan sólo una de sus formas.

Por su parte, Hayek, aunque coincide con Mises y Schutz en que toda acción humana es racional, mantiene la diferencia weberiana entre “racionalidad atendiendo a valores” y “racionalidad atendiendo a fines”. En este sentido podemos comprender la diferencia que establece entre aspectos de la acción *purposive* (deliberados) y *rule-governed*, (gobernados por reglas) (Hayek 1978:84-85). De este modo, para Hayek (Ibid:78), el problema económico de la sociedad consiste en asegurar el mejor uso de los recursos conocidos por algún miembro de la sociedad para fines cuya importancia relativa sólo él conoce. Sin embargo, para lograrlo debemos partir del carácter disperso, incompleto y contradictorio del conocimiento humano:

El carácter peculiar del problema de un orden económico racional está determinado precisamente por el hecho de que el conocimiento de las circunstancias de las que debemos hacer uso no se encuentra nunca de una forma concentrada ni integrada, sino únicamente como elementos

dispersos de conocimiento incompleto y frecuentemente contradictorio que todos los individuos aislados poseen. (Hayek [1948] 1958:77)

Esta doctrina resulta coincidente con la defendida por Alfred Schutz ([1962] 2003:45) hasta el punto de que este último se refiere a Hayek en su artículo de 1953 *El sentido común y la interpretación científica de la acción humana* en los siguientes términos: “Exceptuando algunos economistas (p ej., F.A. Hayek) (...) el problema de la distribución social del conocimiento no ha atraído la atención que merece de los expertos en ciencias sociales”.

Además, esta concepción del conocimiento que defiende Hayek también se opone al planteamiento nekeynesiano en dos de sus postulados fundamentales: por una parte, como hemos visto, critica el concepto de “dato”; pero, por otra, también pone de relieve el problema del equilibrio. ¿Cómo es posible coordinar millones de individuos con diferentes planes?

El problema económico de la sociedad no consiste simplemente en cómo asignar unos recursos “dados” —entendiendo por “dados” a una única mente que tras su examen resuelve el problema planteado por dichos “data”. Se trata más bien del (...) problema de la utilización de un conocimiento que no le es dado a nadie en su totalidad. (Hayek [1948] 1958:78)

Desde esta perspectiva, no se puede partir de la existencia de un conocimiento perfecto de los agentes. Antes bien, se debe proceder desde el conocimiento imperfecto, disperso y contradictorio de los agentes; para, desde aquí, plantear cómo es posible la coordinación. Hayek hace explícita esta crítica al pensamiento económico dominante en esta época al afirmar que, de acuerdo con la visión generalmente aceptada, la competencia perfecta presupone tres factores: una oferta homogénea de bienes donde ni oferentes ni demandantes pueden influir en el precio; una libre entrada en el mercado acompañada de una ausencia de restricciones al movimiento de precios y recursos; y, finalmente, un “Completo conocimiento de los factores pertinentes por parte de todos los participantes en el mercado” ([1948] 1958:95). La crítica de Hayek al pensamiento económico nekeynesiano se centra, precisamente, en este último factor.

Además, partir, como hace Hayek, de la imperfección del conocimiento humano presenta consecuencias políticas prácticas ya que tal supuesto desacredita la doctrina “dirigista”. Mises, refiriéndose a los pensadores políticos del pasado, destaca su tendencia a considerar que “el hombre, en su opinión, podía organizar la sociedad como

mejor estimara” (1986:18 subrayado en el original). Sin embargo, esta doctrina constituye un error debido a que:

De buen o mal grado, la gente se da cuenta de que hay cosas que no se pueden lograr porque son contrarias a las leyes de la naturaleza, pero es reacia a admitir que existen algunas que ni el gobierno más poderoso es capaz de conseguir, porque son contrarias a las leyes de la praxeología. (Mises 1960:49)

La tradición de pensamiento político “dirigista” es denominada por Hayek (1978:3) “constructivismo” y su premisa básica es que: “habiendo creado el hombre las instituciones de la sociedad y de la civilización, debe ser también capaz de alterarlas a su voluntad para satisfacer sus anhelos o deseos”. Como podemos comprobar, esta doctrina se opone al “verdadero” individualismo ya que este propugna que “si se les deja libres, los hombres lograrán con mayor frecuencia más de lo que la razón humana individual pudiera idear o prever” (Ibid:11). Hayek se muestra firme partidario de esta última aproximación y concluye defendiendo “una estricta limitación de todo poder coercitivo o exclusivo” (Ibid:16). En cualquier caso, esta no es sino una muestra más del interés constante de Mises y Hayek por enfrentarse a formas económicas basadas en la “planificación centralizada”.

La posición de Schutz, en este sentido, resulta mucho menos clara. Este autor parte de una clara defensa de la doctrina weberiana de la Ciencia libre de valores; pero es que, además, su obra resulta coherente con tal compromiso. Resulta sumamente difícil, sino imposible, encontrar en sus escritos rastro alguno de su posicionamiento político ya que sus reflexiones están orientadas exclusivamente por un interés práctico de comprensión. Esta situación puede ser explicada recurriendo al argumento de que toda su obra publicada se centra estrictamente en cuestiones teóricas. Sin embargo, aún siendo así, encontramos artículos como *El ciudadano bien informado. Ensayo sobre La distribución social del conocimiento* (Schutz [1964] 2003:120-132), *Las concepciones de Santayana sobre la sociedad y el gobierno* (Ibid:189-209) o *La igualdad y la estructura de sentido del mundo social* (Ibid:210-251) que ofrecen oportunidades propicias para que el autor deslice sus posicionamientos políticos. Coherentemente con su apuesta por una Ciencia libre de valores, no lo hace. La única excepción la encontramos en su defensa del concepto de igualdad de oportunidades. En su artículo denominado *La igualdad y la estructura de sentido del mundo social*, Schutz (Ibid:251) afirma que: “Vale la pena, sin embargo, luchar por el ideal de la igualdad de

oportunidades en el sentido objetivo, pero sin interpretar que su concreción tendría por resultado ofrecer “un punto de partida igual para todos”.

Finalmente, con respecto al análisis que llevan a cabo estos autores de los emprendedores, debemos referirnos a sus reflexiones sobre el cálculo económico que estos efectúan y como de su acción no resulta necesariamente una situación de equilibrio en el mercado. Con respecto al primer factor, Mises ([1949] 1986:1031) destaca como este tipo de agente “advierte que no coincide el precio de los factores de producción con el que él supone cotizará el correspondiente producto terminado, induciéndole ello a aprovechar en beneficio propio la aludida diferencia”. Así, el emprendedor realiza un cálculo racional de costes y beneficios que también explica, por ejemplo, la introducción de innovaciones en el mercado. En este sentido, Hayek afirma que:

si partimos de una previsión razonable por parte del empresario, un nuevo invento se introducirá únicamente si permite, o bien proporcionar los mismos servicios disponibles a un coste menor (...), o bien proporcionar mejores servicios a un coste que no es proporcionalmente mayor. (Hayek [1948] 1958:166)

En cualquier caso, como ya hemos señalado, el aprovechamiento de estas oportunidades empresariales no supone necesariamente la instauración de una situación de equilibrio de mercado. Esto sucede porque el precio resultante “no es el hipotético precio de equilibrio. A quienes actúan nada les interesa el equilibrio ni los precios de equilibrio, conceptos éstos totalmente ajenos a la acción y a la vida real” (Mises [1949] 1986:1031). Es más, es precisamente la acción de estos agentes en el mercado “lo que imprime a la economía de mercado su “dinamismo”” (Ibid:1163). A este factor, debemos añadir que, como señala Hayek ([1948] 1958:226 Nota al pie 14), “La tasa de rotación depende (...) no sólo de la naturaleza de la empresa y de los métodos técnicos adoptados, sino también (...) de la habilidad y el éxito del emprendedor”. De este modo, la tendencia al equilibrio no deja de ser una “construcción imaginaria” (Mises [1949] 1986:532) únicamente válida con fines heurísticos pero que nunca llega realmente a alcanzarse.

Por su parte, en la obra de Schutz no encontramos ninguna referencia a la figura del emprendedor. Esta es una situación que no debe sorprendernos ya que el objeto de sus

reflexiones, la elaboración de los principios teóricos de una Sociología comprensiva, poco tiene que ver, al menos directamente, con dicha figura.

3.3.6 Organizaciones.

La categoría en la que menos énfasis hacen los autores de la escuela austriaca de Economía en este periodo y Alfred Schutz en Sociología es la de organización. Sin embargo, a diferencia del periodo precedente, si podemos encontrar algunas referencias teóricas en el trabajo de economistas como Hayek y, especialmente, Mises. Este último diferencia dos tipos de acción: intrapersonal (o cambio autístico) e interpersonal (o cambio social). La primera tiene lugar “sin contar con la cooperación de terceros” (Mises 1986:301), mientras que en la segunda:

El hombre da a otros para, a su vez, recibir de ellos. Surge la mutualidad. (...) La relación de intercambio es la relación social por excelencia. El cambio interpersonal de bienes y de servicios crea el lazo que une a los hombres en sociedad. (Mises 1986:301)

Esta postura remite a los trabajos de Simmel en el periodo precedente y Mises ([1912] 1953:39) reconoce explícitamente esta deuda intelectual al recoger su afirmación de que “cada acto económico puede ser considerado como una especie de intercambio”.

En este mismo ámbito intraorganizativo, y partiendo de la concepción de las organizaciones como espacios de intercambio, Mises (1986:462) diferencia las figuras del empresario, el técnico (Ibid:462) y el director (Ibid:464). Sin embargo, su reflexión se centra en el estudio de las burocracias y los sindicatos. Las primeras se definen por oposición a las empresas: “La administración burocrática, contrapuesta a la administración que persigue el lucro, es aquella que se aplica en los departamentos públicos encargados de provocar efectos cuyo valor no puede ser monetariamente cifrado” (Ibid:469). De este modo, en las burocracias resulta imposible proceder al cálculo económico ya que la dirección no puede computar los beneficios o pérdidas de sus actuaciones por no estar sometida al mercado. Así, el criterio de adecuación de la gestión burocrática queda reducido a la “estricta obediencia a un conjunto de reglas burocráticas” (Mises 1944:63). Además, esta diferencia también implica el paso de relaciones sociales contractuales a relaciones sociales hegemónicas: “Existen dos diferentes formas de cooperación social: la cooperación en virtud de contrato y voluntaria coordinación, y la cooperación en virtud de mando y subordinación, es decir, hegemónica” (Mises 1986:303). Como podemos comprobar, los economistas de la

escuela austriaca de esta época se alejan de la visión fundamentalmente optimista, aunque con matices, que defiende Weber en el periodo precedente sobre la burocracia.

Con respecto al sindicalismo, Mises (1986:1171-1172) diferencia dos acepciones: aquella que remite a un conjunto de tácticas revolucionarias orientadas a implantar el socialismo, y aquella que apuesta por transferir las industrias y la organización productiva en general a los trabajadores que trabajan en ellas. Según este autor, ambas resultan inadecuadas para un correcto funcionamiento del mercado. La única diferencia entre ellas estriba en que esta última tan solo pretende “evitar la omnipotencia estatal típica del socialismo y del intervencionismo, echando agua al vino de estos últimos idearios y añadiéndoles ciertos ingredientes de tipo sindical” (Ibid:1172).

En el ámbito interorganizativo destaca la posición favorable tanto de Hayek como de Mises respecto a la división del trabajo. Este último incluso identifica tres factores que favorecen su aparición:

La división del trabajo, con su corolario, la cooperación humana, constituye el fenómeno social por excelencia. (...) Las circunstancias naturales que provocan la aparición del aludido fenómeno son las siguientes: Primera: La innata desigualdad de la capacidad de los hombres para realizar específicos trabajos. Segunda: La desigual distribución, sobre la superficie de la tierra, de los recursos naturales. (...) En favor de la división del trabajo milita una tercera realidad, consistente en que existen empresas cuya ejecución excede a las fuerzas de un solo individuo, exigiendo la conjunción de esfuerzos. (Mises 1986:249)

Por otra parte, la posición de Mises (1986:425-426) respecto a los monopolios remite a dos acepciones distintas: la primera se refiere a una situación donde “el monopolista goza de control absoluto y exclusivo sobre alguno de los factores imprescindibles para la supervivencia humana”; mientras que en la segunda, “El monopolista (...) controla la oferta de determinada mercancía, con exclusividad”. Y aclara que este segundo tipo “como tal no tiene trascendencia, cobrándola únicamente cuando a su amparo cabe aparezcan los repetidos precios de monopolio” (Ibid:427).

Hayek, por su parte, diferencia dos situaciones al referirse a los monopolios: una, donde la supresión de la libre competencia es un acto deliberado por parte del Estado; y otra, donde no existe competencia debido a fallos de mercado. Este autor concluye que “Un monopolio sobre la base de una eficiencia superior (...) hace comparativamente poco daño siempre que se asegure que este desaparezca tan pronto como cualquier otra

persona se vuelva más eficiente en proporcionar satisfacción a los consumidores” (Hayek [1948] 1958:105). Por lo que podemos concluir que, según Hayek, el auténtico peligro proviene del establecimiento, o protección, por parte del Estado de monopolios.

Estas formas de actuación del Estado en la economía también constituyen objeto de reflexión por parte de Mises. Según este autor, en realidad, aquellas “formas intermedias” de influencia del Estado que no son consideradas ni capitalismo, caracterizado por la propiedad privada de los medios de producción, ni socialismo, basado en la propiedad estatal de los factores de producción, pueden definirse como “intervencionismo” (Mises 1986:1040). No obstante, en realidad, dichas “formas intermedias” para Mises no son tales ya que:

La intervención económica consiste siempre en una orden directa o indirectamente formulada por quien detenta la fuerza pública, orden que obliga a los empresarios y capitalistas a explotar determinados factores de producción de forma distinta a como los explotarían bajo la égida de un mercado inadulterado. (Mises 1986:1042)

Por su parte, resulta llamativo que en toda la obra de Schutz no puedan encontrarse referencias a las organizaciones. Mientras que en el periodo del surgimiento de la escuela austriaca de Economía sólo atienden a las organizaciones sociólogos como Max Weber o Georg Simmel; en este, el peso de la reflexión organizacional no recae en Schutz como sociólogo, sino, en economistas como Mises y Hayek.

3.3.7 Instituciones.

Finalmente, debemos remarcar que las instituciones resultan ser una categoría central para los desarrollos teóricos de todos estos autores. A fin de mostrar las concordancias teóricas que se producen a este respecto entre ellos, procedemos de una forma similar a la desarrollada en epígrafes precedentes. Así, nuestro análisis atiende a cuatro de sus características más destacadas: generales, espontaneas, naturales y conflictivas.

Con respecto a la primera característica, su carácter general, encontramos que Mises y Hayek continúan la doctrina mengeriana de diferenciar entre instituciones pragmáticas (diseñadas) y orgánicas (espontaneas). Sin embargo, centran sus investigaciones en las segundas. De este modo, Hayek afirma refiriéndose a las reglas sociales que emergen espontáneamente que:

Estas reglas no son principalmente el resultado de una elección deliberada de medios para objetivos determinados, sino de un proceso de selección, en el curso del cual los grupos que habían alcanzado un orden más eficiente, desplazaron a (o eran imitados por) otros, a menudo no sabiendo a qué se debía su superioridad. Este grupo social de reglas incluye las reglas legales, morales, de costumbres, etc., y de hecho todos los valores que rigen a una sociedad. (Hayek 1978:7)

Mises también defiende el origen espontáneo de las instituciones. En este sentido, podemos remitirnos a su definición de la sociedad. Según este autor, esta “supone acción concertada, cooperación” (Mises [1949] 1986:229). Sin embargo, a continuación se apresura a aclarar que, aunque “Fue, desde luego, consciente y deliberadamente formada” (Ibid), esto no quiere decir que:

las gentes se pusieran un día de acuerdo para fundarla, celebrando mítico contrato al efecto. Porque los hombres, mediante las actuaciones que originan la institución social y a diario la renuevan, efectivamente cooperan y colaboran entre sí, pero sólo en el deseo de alcanzar específicos fines personales. (Mises [1949] 1986:229)

Como podemos comprobar, para Mises, la sociedad, en tanto que institución, supone acción concertada de los individuos. Sin embargo, su surgimiento no responde al establecimiento de un contrato social sino que emerge como una consecuencia inesperada, espontánea, del deseo de los individuos de alcanzar sus propios fines: “El individuo ni planea ni actúa pensando en la creación de una sociedad. Pero su conducta y la correspondiente conducta de los demás engendran los cuerpos sociales” (Mises 1986:293).

Este interés por las instituciones orgánicas relega el estudio del Estado a un segundo plano por considerar que se trata de una institución pragmática. Como afirma Hayek ([1948] 1958:22), el Estado es “la encarnación del poder deliberada y conscientemente organizada”. Este autor defiende que este debe ser considerado:

sólo una pequeña parte del organismo mucho más rico que llamamos “sociedad”. El Estado debería proporcionar solamente una estructura en la cual la libre colaboración de los hombres (y por lo tanto no “dirigida conscientemente”) disponga del máximo campo de acción. (Hayek [1948] 1958:22)

Este autor considera que tal forma de proceder, que resulta coherente con su doctrina del “verdadero individualismo”, permite desarrollar las potencialidades de las instituciones orgánicas para lograr una organización social más eficiente.

Del mismo modo, Mises opta por definir el Estado basándose en su capacidad de coerción, en su poder, y lo hace a la manera weberiana. El Estado es:

el aparato social de compulsión y coerción. Debe monopolizar la acción violenta. (...) El estado es una institución cuya esencial función estriba en proteger las relaciones pacíficas entre los hombres. Ahora bien, si ha de guardar la paz, ha de hallarse siempre en condiciones de aplastar las acometidas de los quebrantadores del orden. (Mises 1986:238)

De este modo, podemos afirmar que estos autores atienden tanto a instituciones formales como informales pero la distinción que realmente les interesa es la que se establece entre instituciones diseñadas y espontaneas.

Por otra parte, este análisis institucional se lleva a cabo desde una perspectiva evolutiva. Las instituciones acumulan una gran cantidad de información útil que no resulta accesible al individuo aislado. Así, su consolidación resulta tributaria del éxito que demuestran como herramientas para tratar con el entorno:

Hacemos constantemente uso de fórmulas, símbolos y reglas cuyo significado no comprendemos, y mediante el uso de los cuales nos remitimos a la ayuda de conocimientos que no poseemos individualmente. Hemos desarrollado estas prácticas e instituciones mediante la creación de los hábitos y de las instituciones que han demostrado ser exitosos en su propia esfera y que, a su vez, se han convertido en el fundamento de la civilización que hemos construido. (Hayek [1948] 1958:88)

En este sentido, por ejemplo, las reglas formales, o leyes, pueden ser comprendidas como herramientas para relacionarse con otros individuos que forman parte de nuestro entorno. Su utilidad radica en que pueden ayudarnos a predecir el comportamiento de nuestros congéneres. De este modo, por tanto, pueden ser descritas “como una especie de instrumento de producción que ayuda a la gente a predecir el comportamiento de aquellos con los que deben colaborar” (Hayek [1944] 2001:77).

La doctrina de Mises del surgimiento de la sociedad como institución espontanea también remite a su utilidad. La sociedad emerge debido, por una parte, al aumento de la productividad que deriva de la división del trabajo; y, por otra, a la capacidad de las personas para percatarse de tal hecho:

Las dos realidades fundamentales que engendran la cooperación, la sociedad y la civilización, (...), son, de un lado, el que la labor realizada bajo el signo de la división del trabajo resulta más fecunda que la practicada bajo un régimen de aislamiento y, de otro, el que la inteligencia humana es capaz de advertir tal realidad. (Mises [1949] 1986:230)

Por su parte, para Schutz, las instituciones no son realidades dadas, externas a los individuos, sino la culminación contingente de un continuo proceso de estandarización e institucionalización. También para este autor presentan carácter general, tanto por incluir aquellas de tipo formal como informal, como por su perfil histórico. Así, las instituciones, se constituyen en la obra de Schutz como un determinado tipo de “objetos culturales” que “señalan en su mismo origen y significado las actividades de sujetos humanos” (Schutz [1962] 2003:41). Debido a ello, “somos siempre conscientes de la historicidad de la cultura que encontramos en las tradiciones y las costumbres” (Ibid). En este sentido, el propio Schutz ([1964] 2003:227) señala como incluso “el “mito central” de cualquier sociedad, así como las formas de su racionalización e institucionalización, están sujetas a modificaciones en el curso de la historia”. El ejemplo del que se vale para demostrar esta afirmación remite al cambio histórico producido en el contenido de la noción de igualdad en los Estados Unidos. En un primer momento, este concepto se refiere a la afirmación, presente en la Declaración de Independencia, de que “todos los hombres han sido creados iguales”. Posteriormente, la Corte Suprema interpreta que la igualdad remite a la doctrina de “separados pero iguales”. Y, finalmente, esta doctrina se elimina.

Como podemos observar, la concepción schutziana de las instituciones también parte de su carácter espontáneo. Pero la convergencia teórica no acaba aquí. Este autor también coincide con Mises y Hayek en atribuir su consolidación a la utilidad que demuestran en tanto que herramientas útiles para tratar con el entorno, concretamente a su capacidad para reducir la incertidumbre respecto a las acciones de otros. Así debemos entender su afirmación de que, según avanza la estandarización e institucionalización de las pautas entrelazadas de conducta, es decir, cuando se produce una mayor aprobación social de su tipicidad, aumenta su utilidad para el pensamiento de sentido común. Esto se produce porque:

Las probabilidades de éxito de la interacción humana -es decir, el establecimiento de una congruencia entre el esquema tipificado que el actor utiliza como esquema de orientación y sus semejantes como esquema de interpretación- aumentan si el esquema de tipificación es estandarizado, y el sistema de significatividades correspondientes, institucionalizado. Los diversos medios de control social (costumbres, principios morales, leyes, reglas, rituales, etc.) sirven a este propósito. (Schutz [1964] 2003:220)

Hasta aquí hemos demostrado como estos autores defienden, por una parte, el carácter general de las instituciones; y, por otra, su interés prioritario en las formas espontaneas de las mismas. Sin embargo, al tratar estas dos primeras características también hemos introducido, siquiera sea tangencialmente, la tercera: su origen en la naturaleza humana. En este sentido, podemos referirnos, por ejemplo, a la afirmación previa de Schutz de que las instituciones señalan, en su origen, a las actividades de sujetos humanos.

Mises, que coincide con esta doctrina, también señala como, sin embargo, no ha sido siempre la más aceptada:

La ley y la legalidad, las normas morales y las instituciones sociales dejaron de ser veneradas como si fueran fruto de insondables decretos del cielo. Todas estas instituciones son de origen humano y sólo pueden ser enjuiciadas examinando su idoneidad para provocar el bienestar del hombre. (Mises 1986:235)

En este mismo sentido, Hayek, que también comparte esta doctrina, incide en la importancia que la obra de los filósofos sociales escoceses del siglo XVIII presenta para afirmar el origen humano de las instituciones. Así, afirma, refiriéndose explícitamente a Adam Ferguson, que:

rastreando los efectos combinados de las acciones individuales, descubrimos que muchas de las instituciones en las cuales descansan los logros humanos están funcionando sin una mente que las dirija y las diseñe; que, como expresó Adam Ferguson, “las naciones tropiezan accidentalmente con instituciones, que en realidad son el resultado de la acción humana pero no el resultado del diseño humano”. (Hayek [1948] 1958:6)

La última característica de las instituciones donde convergen la doctrina sociológica de Alfred Schutz y la de los autores de la escuela austriaca de Economía de este periodo es su carácter conflictivo. Hayek es, sin duda, el autor que más importancia otorga a este rasgo. Su doctrina parte de una profunda crítica al falso individualismo que defienden autores como Descartes y Rousseau. Estos autores, entre otros, consideran que:

aquellos pueblos donde las leyes se han establecido de una sola vez por un sabio legislador presentan instituciones más perfectas que aquellos donde las leyes se han ido estableciendo progresivamente y en base a la experiencia adquirida sobre la gravedad de los delitos. (Hayek [1948] 1958:9).

Para hacer frente a esta doctrina, Hayek se apoya en la obra de “los grandes escritores individualistas” (Ibid:12) y pone de manifiesto como su principal interés consiste en

encontrar un conjunto de instituciones que permitan inducir, pero no forzar, a los individuos a contribuir a las necesidades de los demás. Estos autores concluyen, y Hayek comparte esta idea, que el sistema de propiedad privada es el mecanismo que aporta mayores incentivos en este sentido. Pero este autor va aún más allá y añade, apoyándose en Edmund Burke, que:

Ellos no sostenían, sin embargo, que este sistema fuera incapaz de seguir mejorando y, menos aún, como defiende una de las distorsiones actuales de su argumentación, que existiera una “armonía natural de intereses” con independencia de las instituciones positivas. Eran muy conscientes de los conflictos de intereses individuales y subrayaron la necesidad de “instituciones bien estructuradas” donde “las reglas y principios de los intereses en pugna y ventajas comprometidas” se conciliaran sin dar a un solo grupo de poder la capacidad de expresar su opinión y que sus intereses prevalecieran sobre los de los demás. (Hayek [1948] 1958:13)

Mises se pronuncia en una línea muy similar pero centra su crítica en las doctrinas socialistas de su época. Según este autor, además de resultar ineficaces por carecer del necesario sistema de mercado para establecer precios; propugnan, para sociedades no socialistas, el establecimiento de mecanismos de crédito público que distorsionan el normal funcionamiento del mercado: “El crédito a largo plazo público o semipúblico supone anómala institución en el marco de la economía de mercado, que perturba su funcionamiento” (Mises [1949] 1986:351).

La posición de Schutz respecto al carácter conflictivo de las instituciones debe comprenderse desde la, antes mencionada, caracterización de estas como contingentes. Las instituciones, ya sean estas más o menos estables, son tan solo un resultado temporal, una sedimentación, del continuo proceso de interacción humana. Desde esta perspectiva, su carácter conflictivo es parte inherente de su propia constitución dinámica ya que, en este proceso de interacción, los individuos operan con categorías que pueden no significar lo mismo. Así, por ejemplo, Schutz ([1964] 2003:246) destaca como el propio concepto de igualdad “es diferente para aquellos que aspiran a una posición igual con el superior (...) y para aquellos que están en la posición privilegiada y de quienes se exige igual trato”. En ocasiones, estas diferencias semánticas desembocan en situaciones de abierto conflicto social.

Una reflexión muy similar al respecto la encontramos en la obra de Mises. Para este autor, el hecho de que debamos rastrear el origen de las instituciones en la naturaleza

humana supone otorgar un papel destacado a las ideologías: “La sociedad es producto de la acción humana. La acción humana se guía por ideologías. La sociedad, por tanto, al igual que cualquier institución social, es fruto de específicas ideologías (...) Toda institución social es fruto de ideologías anteriormente pensadas” (Mises, 1986:292-293). Este hecho favorece que, al existir diferentes ideologías, puedan generarse conflictos institucionales.

CAPÍTULO 4. LA SEGUNDA RUPTURA INDUSTRIAL.

4.1. *La crisis de 1973, la segunda ruptura industrial y la empresa-red.*

El 15 de Agosto de 1971 el Presidente de los Estados Unidos Richard Nixon decide abandonar el patrón-oro dando así por concluidos los acuerdos de Bretton Woods y pasando a un régimen fluctuante de tipos de cambio de divisas. El 18 de Mayo de 1973 Talcott Parsons celebra su jubilación como profesor de Harvard. El 6 de Octubre de 1973 Egipto y Siria lanzan un ataque contra el Estado de Israel coincidiendo con la festividad hebrea del *Yom Kipur*. El 10 de Octubre de 1973 fallece en Nueva York Ludwig von Mises. El 17 de Octubre de 1973 la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) toma la decisión de no vender más crudo a los Estados que apoyan a Israel en la guerra. El 9 de Octubre de 1974 se anuncia que el premio Nobel de Economía recae en los economistas Friedrich A. von Hayek y Gunnar Myrdal. Tres años después lo obtiene Milton Friedman.

Desde la década de los años cuarenta asistimos a un largo periodo de crecimiento y estabilidad económica caracterizado por bajas tasas de desempleo e inflación que favorece en las sociedades capitalistas una sensación de confianza en el sistema económico y social surgido de la segunda guerra mundial. Sin embargo, en apenas un lustro, todo aquello que había caracterizado las sociedades capitalistas desde el final de la segunda guerra mundial es puesto en cuestión. Este capítulo comprende la época que transcurre desde la crisis del petróleo de 1973 hasta el anuncio de quiebra de *Lehman Brothers* el 15 de septiembre de 2008.

La caracterización que llevamos a cabo de dicho periodo se basa parcialmente en el trabajo de Piore y Sabel ([1984] 1990) *La segunda ruptura industrial*. La hipótesis principal de esta obra consiste en afirmar que desde finales de los años sesenta pueden identificarse signos de inestabilidad económica, tanto endógenos como exógenos al sistema económico, que contrastan con la sensación de confianza previa. Entre los factores endógenos, destacan el agotamiento del sistema productivo Fordista, las variaciones en el peso de los sectores económicos, un aumento conjunto de inflación y desempleo y, finalmente, modificaciones en las pautas de consumo. Entre los factores exógenos, se subraya al abandono del patrón-oro, el embargo de crudo a las potencias occidentales aliadas de Israel y la propia conciencia de crisis económica.

El aumento de la presión fiscal y de los costes de producción debido al constante ascenso de los salarios relativos en los países industrializados favorece, por una parte, la entrada en estos mercados de competidores procedentes de países en vías de desarrollo; y, por otra, una progresiva tendencia de las empresas occidentales a deslocalizar aquellas actividades productivas que no requieren mano de obra cualificada. Firms cuya matriz continua estando radicada en los países industrializados optan por desplazar la fabricación de aquellos componentes que requieren menor cualificación a países con reducidos costes laborales y una baja presión fiscal. Así, en el interior de estas empresas se produce una diferenciación de modelos productivos. Mientras que en la producción directa de bienes se mantiene el modelo fordista, la gerencia y la dirección coordinan las diferentes unidades operativas a través de modelos de dirección no fordistas. De este modo, el fordismo deja de ser eficiente en las sociedades occidentales porque resulta posible deslocalizar aquellas actividades productivas que no requieren mano de obra cualificada.

Por otra parte, muchas empresas tienden a reducir significativamente su tamaño mediante la externalización de servicios. Este proceso de subcontratación comienza por la producción de pequeños componentes y va paulatinamente avanzando hasta los más complejos. Al mismo tiempo, se favorece el surgimiento de pequeñas compañías extremadamente flexibles en aquellos nichos de mercado que no interesan a las grandes corporaciones. De este modo, los límites de las grandes firmas resultan cada vez más difusos y su estructura tiende a ajustarse más a un modelo reticular que al tradicional diseño piramidal.

Sin embargo, a estos factores hay que añadir otro que suele ser poco tenido en cuenta al referirnos al agotamiento del sistema de producción fordista: el rechazo por parte de la demanda de productos estandarizados. Los directivos de las empresas observan como la conducta de los consumidores resulta cada vez menos previsible y deben adaptar el funcionamiento de sus firmas a este nuevo escenario. Con tal propósito, introducen maquinaria y mano de obra poco especializada pero muy cualificada que, llegado el caso, puede ser reorientada. De este modo, se consolida una nueva forma de organización productiva denominada “especialización flexible” basada en una elevada diferenciación de productos, fuerza de trabajo muy cualificada y polivalente, plantas y maquinarias escasamente especializadas y series productivas breves.

Como podemos comprobar, los tipos empresariales hegemónicos en este periodo son la red de empresas y la empresa en red. A estas dos figuras las denominamos conjuntamente empresa-red y su modelo de producción es la especialización flexible. Resulta, por tanto, congruente que la doctrina económica hegemónica durante esta época, la de la escuela de Chicago, defienda el libre mercado y rechace una excesiva regulación económica por parte de los Estados. Una empresa de estas características requiere operar en un entorno caracterizado por una escasa regulación pública para poder desarrollar estrategias de producción y distribución flexibles.

El proceso de deslocalización también presenta consecuencias en el peso relativo de los sectores económicos en las sociedades occidentales, tanto atendiendo a su aportación al Producto Interior Bruto (PIB), como a la cantidad de mano de obra ocupada. Continúa el descenso de la importancia del sector primario; pero, sobre todo, disminuye el peso relativo del sector industrial frente al de servicios. La terciarización de la economía es un término que resume el doble proceso por medio del cual, de un lado, el sector servicios adquiere cada vez una mayor relevancia en la economía; y, de otro, se introducen en la industria modelos productivos propios de este. Este último elemento puede explicarse atendiendo a la antes referida deslocalización de la producción y el correlativo aumento de la importancia de las tareas de dirección y gestión en las empresas radicadas en las sociedades occidentales.

El tercero de los fenómenos endógenos que puede ayudarnos a caracterizar este periodo remite al aumento conjunto de la inflación y el desempleo. La escalada de precios de las materias primas, especialmente energéticas, repercute en el resto de bienes y servicios produciendo retrocesos, tanto en las ventas, como en los beneficios empresariales. Los directivos de las empresas responden ajustando los costes laborales por medio de reducciones de personal. Esto, a su vez, y dado que el Estado se hace cargo de realizar transferencias de capital a los trabajadores en situación de desempleo, no genera la reducción de demanda agregada prevista y los precios se mantienen altos. Esta situación de estancamiento económico acompañada de una alta inflación se denomina estanflación y resulta ser un escenario no previsto por las doctrinas económicas keynesianas. De este modo, se abren las puertas en el campo de la teoría económica a modelos alternativos que puedan dar cuenta de dicho fenómeno.

Finalmente, dentro de los factores endógenos de inestabilidad económica también debemos referirnos a la tendencia de la demanda a rechazar productos en serie. Las empresas identifican una variada tipología de consumidores que se agrupan, no ya atendiendo a las clásicas categorías relativas a la clase social, capacidad de consumo, género o edad; sino en torno a los estilos de vida. Estos aluden hacia una segmentación de la demanda atendiendo al autoposicionamiento de los compradores en la esfera cotidiana. Es decir, a como se ven a sí mismos. Así, los agentes consideran el acto de consumo, antes que nada, como un proceso de autodefinición y destacan su función como mecanismo de construcción de una identidad.

Dentro de los factores exógenos de inestabilidad económica debemos comenzar por referirnos al abandono del patrón-oro por parte de los Estados Unidos. La decisión del Presidente Nixon de impedir la conversión del dólar en oro, según marcaban los acuerdos de Bretton Woods, seguida de la devaluación del dólar, supone el fin del régimen fijo de cambio de divisas. Este nuevo escenario produce continuas variaciones en el valor de las monedas y genera desconfianza en los mercados de materias primas. El hecho de que la primera potencia occidental, y la que más se beneficia del sistema cambiario, sea la que decida modificar las reglas del juego introduce un alto grado de incertidumbre en los mercados internacionales.

El abandono del patrón-oro por parte de los Estados Unidos, unido a la decisión de la OPEP de no vender crudo a los Estados que apoyan a Israel, favorece en las sociedades occidentales un cuestionamiento del marco institucional establecido tras el final de la segunda guerra mundial. Además, este embargo no resulta ser un episodio puntual. Seis años después de la guerra del *Yom Kipur*, y con motivo de la revolución iraní y la posterior guerra de este país contra Irak, se repite esta misma estrategia. La toma de conciencia en las sociedades occidentales de que el petróleo se ha convertido en un arma geoestratégica de primer orden no sólo supone un aumento de su precio en momentos puntuales de conflictividad, sino que consolida un escenario caracterizado por índices de precios nunca inferiores a los alcanzados antes de 1973.

Esta inestabilidad económica, que tanto contrasta con la situación previa de crecimiento sostenido, a su vez, favorece que los ciudadanos de las sociedades occidentales comiencen a tomar conciencia de la profundidad de la crisis y que vuelvan a aparecer grupos que abogan por políticas anticapitalistas. Desde la segunda guerra mundial, los

Gobiernos socialdemócratas, pero también otros considerados liberales, implementan políticas neokeynesianas orientadas a intervenir en el funcionamiento del mercado. Sin embargo, el malestar social asociado a esta nueva crisis pone en cuestión la efectividad de dichas medidas y las instituciones económicas y sociales que las sustentan. Así, la década de los años setenta asiste al surgimiento de un nuevo grupo de intelectuales que ya no aboga por un Estado que actúe como agente dentro del mercado, sino que defiende cambios políticos más drásticos orientados al establecimiento de un orden más o menos cercano al socialismo real.

Además, junto a estos grupos de intelectuales que abogan por políticas anticapitalistas, también emergen movimientos sociales que formulan alternativas sociopolíticas parciales articuladas sobre un nuevo concepto de identidad. Los más relevantes son aquellos vinculados a la preocupación por el deterioro del medio ambiente y por la situación de la mujer. Dichos movimientos sociales ocupan un espacio destacado en la escena pública de las sociedades occidentales y centran sus esfuerzos en ejercer presión sobre los principales agentes políticos, los partidos, mediante la presentación de reivindicaciones concretas. Actúan como grupos de presión pero, en algún caso como en el del ecologismo alemán, logran incluso convertirse en partidos políticos con representación parlamentaria.

Frente a la amenaza electoral que supone para la socialdemocracia tradicional el ascenso de grupos partidarios de políticas anticapitalistas y de estos nuevos movimientos sociales, sus dirigentes optan por establecer alianzas con los segundos. La aceptación de algunas de sus reivindicaciones concretas supone un avance en el desarrollo del particularismo normativo. Sin embargo, al no ser capaces de articular un ideario político global, no constituyen una amenaza real, ni para las aspiraciones electorales de los propios partidos socialdemócratas, ni para el entramado político-institucional establecido.

Por su parte, los dirigentes de partidos políticos de corte más liberal llaman la atención sobre la necesidad de una profunda revisión del modelo de Estado de Bienestar. Según estos, su correcto funcionamiento requiere un entorno caracterizado por bajos precios de la energía y un nivel de desempleo friccional. Al no cumplirse ninguna de estas dos premisas, el modelo amenaza con colapsar. Esta deficiencia teórica de las doctrinas keynesianas es puesta de relieve, por ejemplo, por Hahn (1967) en un artículo titulado

El fin de la era de Keynes? Este autor contrapone lo que él denomina “el mundo de Keynes” con el mundo real. El primero presenta dos características principales: en primer lugar, se trata de un mundo deflacionario. Lamentablemente para Keynes, el mundo real es inflacionario. Como resultado de la política keynesiana de mantener artificialmente bajos los tipos de interés, la moneda se devalúa y las entidades financieras ajustan sus estrategias a este nuevo escenario. Así, los efectos estimulantes que la teoría keynesiana atribuye a una política expansiva no se logran y, además, se genera una espiral inflacionaria que lastra el crecimiento. En segundo lugar, el “mundo de Keynes” presenta tasas de desempleo friccional. Hahn señala como tal situación puede que haya sido cierta durante un breve periodo de tiempo en los Estados Unidos, pero no lo es con carácter general.

Otros factores que según los dirigentes de estos partidos amenazan el futuro del modelo de Estado de Bienestar son la deslocalización industrial de empresas occidentales, el envejecimiento de la población debido al aumento de la esperanza de vida y las bajas tasas de natalidad características de la segunda revolución demográfica. Estos fenómenos, combinados, tienden a aumentar la tasa de dependencia y a hacer, por tanto, insostenible el modelo a medio plazo. Pero a estos factores aún podemos añadir otro. Los bienes ofrecidos, tales como sanidad, pensiones o, en menor grado, educación, se caracterizan por no presentar umbral de satisfacción. Es decir, no existe un nivel a partir del cual los individuos no demandan más salud, pensiones más altas o, en ocasiones, una mayor instrucción. Sin embargo, para dar respuesta a estas demandas, el Estado no puede aumentar su presión fiscal ya que, en tal caso, se enfrenta al riesgo de ralentizar la actividad económica, una deslocalización masiva de empresas, posibles revueltas fiscales o, incluso, un repunte de la economía sumergida.

Los dirigentes de estos partidos liberales opuestos a las políticas económicas intervencionistas encuentran en las doctrinas de la escuela de Chicago y de la escuela austriaca las bases teóricas necesarias para implementar su programa político. La razón es sencilla: tanto unos, como otros, propugnan la libertad de acción de los agentes económicos frente a la doctrina “dirigista” keynesiana. Las principales figuras de ambas escuelas abogan por llevar a cabo un proceso de privatizaciones y liberalizaciones que desemboque en el establecimiento de un gobierno limitado y que, al mismo tiempo, permita introducir el principio de eficiencia propio del mercado en la gestión de los servicios públicos. No obstante, pese a esta coincidencia de base en su Filosofía

política, podemos identificar manifiestas diferencias en su pensamiento económico propiamente dicho. Tales discrepancias explican, por ejemplo, que Friedman afirme que es:

un enorme admirador de Hayek, pero no por su economía. Creo que “Precios y producción” (...) es un libro defectuoso. Creo que su libro sobre teoría del capital resulta ilegible. Por otra parte, “Camino de servidumbre” (...) es uno de los grandes libros de nuestro tiempo. (Friedman citado en Ebenstein 2003:81)

Sin embargo, aunque tanto la escuela de Chicago, como la escuela austriaca de Economía, defienden los principios de libertad de acción en un entorno de libre mercado, los autores de ambas escuelas no disfrutaron la misma fortuna. En este periodo debemos diferenciar dos escenarios. Por una parte, nos encontramos con que en los Estados Unidos la doctrina económica de Milton Friedman ejerce una gran influencia en la Administración Reagan. Este economista trabaja como asesor no oficial del candidato durante su campaña presidencial de 1980 y, posteriormente, se incorpora al Consejo Consultivo de Política Económica del Presidente durante sus dos mandatos.

Por otra parte, la victoria de Margaret Thatcher en las elecciones del cuatro de Mayo de 1979 en el Reino Unido hace del pensamiento de Hayek uno de los ejes fundamentales de su acción de Gobierno. Sin embargo, pese a que esta situación puede parecer una gran oportunidad para consolidar la doctrina económica austriaca en ese país, esto no sucede por dos razones. En primer lugar, porque, a diferencia de Friedman y Reagan, la relación entre Thatcher y Hayek no es institucional, sino que puede comprenderse mejor si consideramos a este último como un referente intelectual de la Primer Ministro. Esta accede por primera vez a su obra durante sus años de formación en Oxford al leer *Camino de servidumbre* (Hayek [1944] 2001) y este texto le causa tanta impresión que su Filosofía política “antidirigista” le acompaña durante toda su carrera. En segundo lugar, también debemos tener presente que la principal influencia del pensamiento hayekiano en Thatcher no remite a sus aportaciones económicas propiamente dichas, sino, precisamente, a su Filosofía política. Como ya hemos señalado en el capítulo precedente, Hayek, a raíz de la derrota que sufre en su enfrentamiento con Keynes, desplaza su interés teórico hacia aspectos no estrictamente económicos y escribe obras de perfil filosófico-político como el ya referido *Camino de servidumbre* o *La constitución de la libertad* (Hayek [1960] 1978). Precisamente en este último, introduce un apéndice titulado “porque no soy un conservador” que puede parecer que apunta

hacia un posible disenso con la futura Primer Ministro. Sin embargo, esto no sucede debido a que Thatcher, líder del partido conservador desde 1975, logra redefinir lo que se entiende por Tory en el Reino Unido. Ella, y el grupo de nuevos conservadores que lidera, introducen en el partido una ideología política novedosa que, no sólo no se opone a la doctrina hayekiana, sino que resulta en gran medida deudora de sus postulados.

De este modo, la situación tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido favorece que la doctrina dominante en el pensamiento económico occidental de la época sea la de la escuela de Chicago por dos razones: por una parte, por ser el pensamiento económico hegemónico en la primera potencia mundial; y, por otra, porque la influencia que la obra de Hayek ejerce en los Gobiernos de Thatcher tiene más que ver con su Filosofía política que con el pensamiento económico propiamente dicho. Así, de nuevo, la doctrina económica austriaca queda relegada a un segundo plano.

Por su parte, en Sociología este es el momento en el que se produce el “giro constructivista”. Coherentemente con el “giro lingüístico” que se produce en las Ciencias Sociales en general, y con la importancia que adquiere la hermenéutica de Gadamer en la Filosofía, esta generación de sociólogos considera los procesos comunicativos frente, o junto, a la esfera del trabajo como elemento explicativo, e incluso generativo, de la realidad social. Como pone de manifiesto Lamo de Espinosa (2001:37), esta es la época en que se publican *Intercambio y poder en la vida social* de Peter Blau ([1966] 1982), *La construcción social de la realidad* de Peter Berger y Thomas Luckmann ([1966] 2003), *Estudios de Etnometodología* de Harold Garfinkel ([1967] 2006) o *El interaccionismo simbólico, perspectiva y método* de Herbert Blumer ([1969] 1982). Pero también es el momento, 1967, en que se traduce al inglés *La construcción significativa del mundo social* de Alfred Schutz ([1932] 1993). Un hecho cuyas consecuencias se extienden más allá de la Sociología y alcanzan a la Economía a través de miembros de la escuela austriaca tan destacados como Ludwig Lachmann.

Lamo de Espinosa también afirma que cabe preguntarse legítimamente si los sociólogos que forman parte de la siguiente generación, que él denomina “el regreso de la gran teoría”, constituyen una generación como las anteriores o son “más bien, la síntesis simple y la herencia de los constructivistas” (2001:42). Nosotros consideramos que existen fundadas razones para inclinarnos por la segunda opción. Eso sí, estos autores amplían la intuición original constructivista hasta elaborar corpus teóricos que

pretenden dar cuenta de esferas sociales mucho más amplias. En este sentido, obras como *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto* de Pierre Bourdieu ([1979] 2002), *La teoría de la acción comunicativa* de Jürgen Habermas ([1981] 1992; [1981] 1999) o *Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general* de Niklas Luhmann ([1984] 1998) pueden ser consideradas, como hace Lamo de Espinosa (2001:42-43), “gran teoría” por su pretensión teórica omnicomprendensiva; pero también, y antes que nada, como desarrollos de la misma intuición que orienta los trabajos de los primeros autores constructivistas. Así, por ejemplo, el papel protagonista que adquieren los procesos comunicativos en la obra de Luhmann hasta el punto de considerar la sociedad como un sistema cerrado comunicativamente, los equilibrios que lleva a cabo Bourdieu (1990:53) en su concepto de “*habitus*” para integrar la esfera comunicativa y la laboral, o la preeminencia que otorga Habermas a la acción comunicativa (entendida como interacción social o simbólica) sobre la del trabajo (como acción racional intencionada), se constituyen como articulaciones teóricas que, de nuevo, remiten como factor explicativo y generativo de la realidad social al ámbito comunicativo frente, o junto, a la esfera laboral.

Pero, ¿qué sucede con la última de las posibles generaciones que identifica Lamo de Espinosa (2001:44-48), la generación de “lo post-”? Obras como *La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad* de Ulrich Beck ([1986] 1998) o *La condición post-moderna. Informe sobre el saber* de Jean-François Lyotard ([1984] 2008) no son sino radicalizaciones de la intuición constructivista original. No obstante, no debemos perder de vista que, mientras que Lyotard defiende que la explicación y el origen de la realidad social se encuentran únicamente en la esfera comunicativa, Beck atiende tanto a esta como a la laboral.

Así, dentro de la Sociología constructivista podemos diferenciar dos corrientes que atraviesan estas tres generaciones. Por una parte, el constructivismo sociológico radical incluye a todos aquellos autores que defienden la primacía de la esfera comunicativa sobre la laboral como factor explicativo y generativo de la realidad social. En este sentido, podemos referirnos a las antes mencionadas obras de Berger y Luckmann ([1966] 2003), Jürgen Habermas ([1981] 1992; [1981] 1999), Niklas Luhmann ([1984] 1998) y Jean François Lyotard ([1984] 2008). Por otra, el constructivismo sociológico moderado engloba a aquellos que consideran que para dar cuenta de la realidad social se deben integrar las explicaciones y causas comunicativas y laborales en un plano de

igualdad. Algunas obras de autores que se alinean con esta segunda corriente, además de la ya referida de Bourdieu ([1979] 2002), pueden ser *El advenimiento de la sociedad post-industrial* de Daniel Bell ([1973] 2001), *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración* de Anthony Giddens ([1990] 1995), los tres volúmenes de *La era de la información* de Manuel Castells ([1996] 2005; [1997] 1998; [1998] 1998) o *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad* de Ulrich Beck ([1986] 1998).

Nuestra hipótesis consiste en afirmar que la teoría económica dominante, la de la escuela de Chicago encabezada por Milton Friedman y George Stigler, presenta una mayor afinidad con la Sociología constructivista moderada; mientras que la de autores heterodoxos de la escuela austriaca como Ludwig Lachmann y Don Lavoie se aproxima más a la doctrina constructivista radical en Sociología. Por supuesto, no debemos perder de vista que hasta aproximadamente la mitad de este periodo sigue funcionando el modelo alternativo al capitalismo: el comunismo soviético o chino (entre otros). Sin embargo, las mismas razones que hemos expuesto en el capítulo precedente hacen imposible en este comparar las aportaciones teóricas procedentes de la Economía y la Sociología en dichas sociedades.

Así, en los siguientes epígrafes mostramos las relaciones existentes entre la escuela de Chicago en Economía y la Sociología constructivista moderada (4.2) y entre la escuela austriaca de Economía y la Sociología constructivista radical (4.3). Para comprender estas relaciones entre las diferentes escuelas y autores de la Economía y la Sociología introducimos el cuadro 7.

Cuadro 7: Relación entre la doctrina económica de la escuela de Chicago y de la escuela austriaca con el constructivismo sociológico.

Ámbito.	Economía.		Sociología.	
			Constructivismo.	
Capitalista.	Escuela de Chicago.		Milton Friedman y George Stigler.	Moderado. Daniel Bell, Manuel Castells, Pierre Bourdieu, Anthony Giddens, y Ulrich Beck.
	Escuela austriaca.	Heterodoxos.	Ludwig Lachmann y Don Lavoie.	Radical. Peter Berger y Thomas Luckmann, Jürgen Habermas, Niklas Luhmann y Jean-François Lyotard.
		Ortodoxos.	Israel Kirzner y Murray Rothbard.	
Comunista.	Planificadores económicos.		Planificadores sociales.	

4.2 Relación de la escuela monetarista de Chicago con el constructivismo en Sociología.

4.2.1 Introducción.

Contrariamente a lo que pueda pensarse, la escuela monetarista de Chicago y el neokeynesianismo presentan manifiestas similitudes doctrinales tanto en la esfera teleológica, como epistemológica o metodológica. Ambas defienden un interés prioritario de carácter técnico, una epistemología basada en reglas hipotético-deductivas de perfil positivista y un acentuado interés por la metodología empírico-analítica y por el uso de herramientas matemáticas. Esta coincidencia de lenguajes permite el establecimiento de un fluido diálogo que encuentra su máxima expresión en la colaboración que llevan a cabo semanalmente sus dos figuras más representativas, Paul A. Samuelson y Milton Friedman, en la revista norteamericana *Newsweek* entre los años 1966 y 1981. En este sentido, quizá una de las frases más conocidas de Friedman (1965), “Ahora todos somos keynesianos”, nos puede servir como ejemplo de esta proximidad doctrinal. Friedman, con dicha afirmación, no pretende defender las conclusiones keynesianas, sino poner de manifiesto, precisamente, esa coincidencia en el lenguaje utilizado. Como él mismo afirma: “En cierto sentido, todos somos keynesianos, y en otro, ya nadie es keynesiano” (Friedman 1968a:15). Es decir, “Todos usamos el lenguaje y aparato keynesiano; pero ninguno acepta ya las conclusiones keynesianas iniciales” (Ibid).

Este uso de un lenguaje económico común por parte de los economistas neokeynesianos y de los de la escuela de Chicago es la razón que explica el distanciamiento que se produce entre los autores de la escuela austriaca y estos últimos pese a compartir con ellos una Filosofía política “antidirigista”. En este sentido, ya hemos apuntado como Friedman, al tiempo que alaba *Camino de servidumbre* de Hayek, rechaza sus escritos de carácter estrictamente económico. Sin embargo, Hayek también se pronuncia en un sentido similar al criticar la “Teoría general” de Keynes:

Mi desacuerdo con ese libro no se refería tanto a cualquier detalle del análisis, sino al enfoque general que se sigue en toda la obra. El verdadero problema era la validez de lo que ahora llamamos macroanálisis. Considero que, desde una perspectiva a largo plazo, se demostrará que el principal significado de la Teoría General (...) es que promovió de una manera decisiva el ascenso de la macroeconomía y la disminución temporal de la importancia de la teoría microeconómica. (Hayek 1978:284)

Esta crítica resulta extensiva, dada la coincidencia de lenguajes a la que nos referimos, a la obra de Friedman aunque no tanto a los trabajos de Stigler. La razón se encuentra en que, pese a que ambos autores pueden ser legítimamente considerados las figuras más representativas de la escuela de Chicago, presentan dos enfoques distintos en lo relativo al ámbito micro o macro de sus reflexiones y a su concepción del equilibrio. Por una parte, Friedman apuesta por centrarse en el ámbito macro y articula su noción de equilibrio desde una perspectiva walrasiana; mientras que, por otra, Stigler se inclina por centrar su análisis en la esfera microeconómica y por desarrollar una concepción del equilibrio más próxima a la tradición marshalliana.

Previamente hemos defendido que podemos identificar dos corrientes principales en la generación constructivista en Sociología: la radical y la moderada. Nuestra hipótesis consiste en afirmar que la doctrina defendida por los economistas de Chicago muestra puntos de convergencia teórica con los representantes del constructivismo sociológico moderado.

Esta corriente defiende que para dar cuenta de la realidad social se deben integrar las explicaciones y causas comunicativas y laborales en un plano de igualdad. Sin embargo, dicha integración puede lograrse mediante dos estrategias distintas: se puede optar, como hacen Pierre Bourdieu o Anthony Giddens, por un mecanismo que denominamos “implosión de dicotomías”; o puede establecerse un modelo sistémico como el que postulan Daniel Bell y Manuel Castells. Los autores del primer grupo proceden

elaborando conceptos teóricos en los que cristalizan, a un tiempo, elementos comunicativos y laborales. En este sentido, podemos referirnos al concepto de “*habitus*” de Bourdieu o al de “estructuración” en la obra de Giddens. Los autores del segundo grupo, sin embargo, prefieren partir de la existencia de múltiples esferas sociales y atribuir la lógica de sus respectivas dinámicas a principios distintos y, en ocasiones, incluso contradictorios. Ejemplos de esta forma de proceder son las tres esferas sociales y sus correspondientes principios axiales que postula Daniel Bell en la sociedad post-industrial (estructura tecno-económica regida por la eficiencia, orden político orientado hacia la igualdad y cultura dirigida hacia la autorrealización); y los tres tipos de relaciones sociales básicas que identifica Manuel Castells (la producción, que da lugar a relaciones de clase; la experiencia, que se estructura a través de las relaciones familiares y la sexualidad; y el poder, que se manifiesta en relaciones de poder).

Como podemos comprobar, la forma de proceder de este segundo grupo de sociólogos constructivistas moderados recuerda a los trabajos de Parsons en su época plenamente funcionalista debido al perfil sistémico que todas sus obras presentan. En este sentido, no debe resultarnos extraño que Daniel Bell ([1973] 2001) le presente a Talcott Parsons su manuscrito de *El advenimiento de la sociedad post-industrial* antes de ser publicado para consultar su opinión. Por cierto que tanto Bell como Parsons desempeñan su labor docente en la Universidad de Harvard y llegan a coincidir entre los años 1969, cuando se incorpora el primero, y 1973, cuando se retira el segundo. Así, del mismo modo que afirmamos que los economistas nekeynesianos y los de la escuela de Chicago comparten un mismo lenguaje, defendemos que los autores sistémicos englobados en la corriente constructivista moderada se constituyen como los herederos intelectuales legítimos de la perspectiva estructural-funcionalista de Talcott Parsons en Sociología.

4.2.2 Teleología.

El problema ideológico de fondo que separa a los economistas keynesianos de los de la escuela de Chicago es el rol que debe jugar el Estado en economía. Los primeros consideran que el sistema económico capitalista es inherentemente inestable y, por lo tanto, su análisis teórico se orienta a explicar cómo evitar situaciones indeseadas que derivan de una falta de intervención estatal. Sin embargo, los segundos parten de la estabilidad constitutiva del sistema y, por lo tanto, sus reflexiones pretenden dar cuenta de aquellos mecanismos que aseguran el orden económico en un escenario donde cada

agente actúa libremente. Así, a diferencia de la doctrina defendida por los economistas keynesianos, los autores de la escuela de Chicago atribuyen la inestabilidad del sistema económico a la intervención del Estado. Un ejemplo paradigmático en este sentido es el fenómeno del desempleo. Mientras que para los keynesianos es consecuencia de la falta de intervención estatal, para los economistas de Chicago resulta el corolario lógico de dicha intervención.

Los economistas de la escuela de Chicago definen la Economía como una Ciencia positiva orientada a predecir acontecimientos futuros. Es decir, su interés prioritario es de carácter técnico: “La economía, en tanto que ciencia positiva, es un cuerpo de generalizaciones provisionalmente aceptadas sobre los fenómenos económicos que puede ser utilizada para predecir las consecuencias de cambios en las circunstancias” (Friedman 1953:171). Pero esta capacidad para anticipar acontecimientos futuros debe edificarse sobre una elaboración teórica suficientemente sólida. Así, el interés práctico de comprensión se desplaza a un segundo plano frente al interés técnico. Al mismo tiempo, estos autores distinguen entre Economía positiva y normativa atendiendo a razones técnico-políticas: “una razón importante para distinguir claramente entre la economía positiva y la economía normativa es precisamente la aportación que, de este modo, se puede hacer a un acuerdo sobre la política” (Ibid:148). Esta distinción, establecida por Friedman, también puede encontrarse en la obra de Stigler (1957:17), por ejemplo, cuando este pone de manifiesto como aún no existe un concepto suficientemente definido de “competición en el mercado” que pueda ser incorporado a la Economía positiva.

En cualquier caso, a Friedman (1953:147) no se le escapa que, aunque la Economía positiva permite establecer previamente las consecuencias económicas a que pueden dar lugar determinadas medidas concretas, “podría no producir un acuerdo completo sobre su conveniencia”. Esta reflexión nos introduce de lleno en el campo de la Economía normativa. No obstante, debemos tener presente que esta nunca “puede ser independiente de la economía positiva. Cualquier conclusión política descansa necesariamente sobre una predicción acerca de las consecuencias de hacer una cosa en lugar de otra, una predicción que debe basarse -implícita o explícitamente- en la economía positiva” (Friedman 1953:146-147). En este sentido, Stigler nos alerta del peligro que acarrea servirse del análisis económico para defender, por ejemplo, determinadas posiciones éticas. Estos casos: “han servido, por lo general, sólo para

mostrar que los economistas se esfuercen por apoyar puntos de vista éticos generalmente aceptados con una base económica *ad hoc*” (Stigler 1992:462-463).

Por su parte, en Sociología el interés prioritario de Daniel Bell también puede ser considerado de carácter técnico. En este sentido, no tenemos más que atender al subtítulo de su obra más conocida, *El advenimiento de la sociedad post-industrial* (Bell [1973] 2001). Este texto se define como “un intento de prognosis social”. Sin embargo, el propio autor destaca el carácter tentativo de dicho esfuerzo. Comienza preguntándose si se puede predecir el futuro de las sociedades industriales avanzadas; para, a continuación, diferenciar, de un modo reconocidamente arbitrario, entre predicciones y prognosis. Las primeras “se refieren a acontecimientos (...), es decir, se centran sobre decisiones. Pero en cuanto tales predicciones, aunque posibles, no pueden ser formalizadas o sometidas a reglas” (Ibid:18). La segunda, sin embargo,

es posible donde se dan regularidades y recurrencias de los fenómenos (...), o donde se dan tendencias cuya dirección, sí no la trayectoria exacta, se puede dibujar en series temporales estadísticas o formularse como tendencias históricas persistentes. Sin embargo, se trata siempre necesariamente de probabilidades y de un conjunto de proyecciones posibles. (Bell [1973] 2001:18)

Por lo tanto, debemos ser conscientes de la dificultad que encierra el hecho de que “en los puntos cruciales esas tendencias están sometidas a la elección (y de manera creciente en las sociedades modernas se producen intervenciones conscientes de los hombres con poder)” (Bell [1973] 2001:18). Así, Bell diferencia cuatro tipos de prognosis: tecnológica, demográfica, económica y social; e identifica un tipo de predicción, la política. Esta última no puede considerarse propiamente prognosis porque:

las decisiones políticas más importantes envuelven situaciones conflictivas en las que los personajes claves ejecutan cálculos imprecisos o arriesgados (...) Y el punto hasta el cual se lleven las decisiones políticas cruciales dependerá de las cualidades del líder y de su fuerza de voluntad; y estos aspectos de la personalidad no son fácilmente calculables, especialmente en situaciones de crisis. (Bell [1973] 2001:21-22)

Precisamente esta diferencia que establece Bell entre predicción política y prognosis nos permite establecer un paralelismo con la distinción que lleva a cabo Friedman entre Economía positiva y normativa. La primera encuentra su correlato sociológico en la prognosis, mientras que la segunda resulta más próxima a la predicción. Esta situación obedece a dos motivos. En primer lugar, al hecho de que ambos definen sus respectivos

conceptos (Economía positiva y prógnosis) atendiendo a su capacidad anticipativa. En segundo lugar, al carácter político tanto de la Economía normativa como de la predicción. Por una parte, la Economía normativa se expresa necesariamente en decisiones políticas, mientras que la predicción es un método de anticipación que, al basarse en decisiones, resulta fácilmente aplicable al ámbito político. Por otra, según Bell ([1973] 2001:42), la dirección de una economía se supedita a consideraciones políticas y, de este modo, “los modelos económicos indican los límites obligatorios dentro de los cuales se puede operar y pueden especificar las consecuencias de elecciones políticas alternativas”. Esta afirmación presenta un evidente paralelismo con el concepto de Economía normativa ya que, como hemos señalado antes, Friedman considera que las decisiones políticas relativas a la Economía normativa deben basarse en las aportaciones procedentes de la Economía positiva. En este sentido, por ejemplo, Bell (Ibid:43 Nota al pie 28) hace suya la reflexión del economista Robert M. Sollow según la cual, con los instrumentos económicos modernos la Administración puede dotarse de la actividad económica que necesita: “Pero actuando así, la Administración tiene que elegir entre la inflación y el pleno empleo; semejante dilema parece que surge dentro de la estructura de mercado de las economías capitalistas”. De este modo, nos encontramos con que, en los Estados Unidos, los Demócratas optan por lograr el pleno empleo, aún a costa de un incremento de la inflación; mientras que los Republicanos prefieren priorizar la estabilidad de precios frente al crecimiento económico.

Desde la Sociología, sin embargo, Manuel Castells se inclina por priorizar el interés práctico de comprensión sobre el técnico. En este sentido, afirma que en su obra:

en ningún momento se pretendió prever el futuro, una actividad altamente sospechosa en términos científicos (...). El objetivo del trabajo era proponer un análisis de la transformación estructural de la sociedad (...) Pero siempre es reconfortante para el investigador constatar, cinco años después, que la evolución de numerosas sociedades (...) parece poder entenderse, al menos en parte, a partir del modelo analítico propuesto en esta obra. (Castells [1996] 2005:II)

Como podemos comprobar, la prioridad del autor se orienta a establecer las claves teóricas que permitan pensar las transformaciones estructurales que están teniendo lugar en las sociedades actuales. Como él mismo afirma: “Estamos en un nuevo mundo y necesitamos nuevas claves de interpretación para conocer nuestra realidad” (Castells [1996] 2005:22). Sin embargo, esto no quiere decir que se aparque el interés técnico. No obstante, este, en tanto que capacidad para comprender las futuras transformaciones

sobre el modelo analítico propuesto, resulta una derivada del interés práctico de comprensión. En este sentido, la obra de Castells no se aleja tanto de la de Bell y, por tanto, no debe resultarnos extraño que este último, como reconoce el propio autor (Ibid:24), haya leído el borrador de su investigación antes de publicarla. Es más, Castells (Ibid:56) reconoce la influencia que ha ejercido la lectura de su obra junto con la de Alain Touraine y Nicos Poulantzas al afirmar que “Sin duda debo muchos pensamientos a muchos autores y en particular a los antepasados del informacionalismo, Alain Touraine y Daniel Bell, así como al único teórico marxista que intuyó los nuevos e importantes temas (...) Nicos Poulantzas”. Por cierto que el hecho de que Castells le enseñe el borrador de su investigación a Bell antes de publicarla no puede sino recordarnos como este último hizo lo propio décadas antes al presentar su manuscrito de *El advenimiento de la sociedad post-industrial* a Talcott Parsons.

4.2.3 Epistemología.

Dada la prioridad que los autores de la escuela de Chicago otorgan al interés técnico, según el modelo habermasiano (1968), deben optar por el uso de reglas hipotético-deductivas. Y así lo hacen. Pero antes, proceden a diferenciar entre el periodo precientífico y el científico. Según Stigler (1982:58), el primero “se caracteriza por la ausencia de progreso acumulativo”. El ejemplo del que se vale este autor en Economía es el mercantilismo. Según él, este presenta tres características: su carencia de una dimensión temporal, la ausencia de una secuencia ordenada de críticas y respuestas, ya que cada autor se centra en defender su propia tesis; y, como consecuencia de las dos anteriores, la inexistencia de una mejora acumulativa de la doctrina (Ibid:58-60). De este modo, Según Stigler, la Ciencia económica se diferencia de las creencias precientíficas en base a dos de sus rasgos definitorios: por una parte, porque establece como tema central la teoría del valor; y, por otra, porque se produce un crecimiento acumulativo del conocimiento que no podría darse si cada generación de economistas tuviera que enfrentarse a nuevos problemas mediante novedosos métodos de análisis (Ibid:61).

Friedman defiende que en la Economía positiva las respuestas a las cuestiones planteadas dependen tanto de consideraciones lógicas como factuales. Por una parte, “Los cánones de la lógica formal, solo pueden mostrar si un lenguaje particular es completo y coherente, es decir, si sus proposiciones son “correctas” o “incorrectas”

(Friedman 1953:148). Mientras que por otra, la “evidencia factual sólo puede mostrar si las categorías del “sistema analítico” tienen una contraparte empírica significativa, es decir, si son útiles en el análisis de una clase particular de problemas concretos” (Ibid). Así, las reglas hipotético-deductivas, que en la obra de Friedman deben ser “vistas como un cuerpo de hipótesis sustantivas” (Ibid:149), sólo pueden ser juzgadas atendiendo a su capacidad predictiva y esta, a su vez, remite a la “evidencia factual” (Ibid). Además, debemos tener en cuenta que dicha evidencia factual “nunca puede “probar” una hipótesis; sólo puede refutar su contraria” (Ibid).

Por lo tanto, según Stigler (1965:12), “Una ciencia avanza (...) cuando se descubre una nueva generalización, (...) cuando una generalización existente se refina analíticamente, o cuando una hipótesis existente se “confirma” o demuestra ser falsa”. En cualquier caso, este autor considera “una desafortunada división del trabajo aquella en la que una clase de científicos recoge materiales y otra trata de extraer su significado” (Stigler 1954:103). Por lo tanto, no debe considerarse que “el teórico es un esclavo del economista empírico ya que estos últimos, por lo general, recogen aquellos datos recomendados por las teorías dominantes” (Stigler 1965:24).

Además, la forma en que los autores de Chicago consideran estos supuestos teóricos presenta una manifiesta similitud con los “teoremas significativos” postulados por Samuelson en el periodo precedente. Como él, rechazan su carácter realista en tanto que argumento de validez:

hemos visto que una teoría no puede ser probada por el “realismo” de sus “supuestos”, y que el propio concepto de “supuestos” de una teoría está rodeado de ambigüedad. (...) Los “supuestos de una teoría” juegan tres diferentes, aunque relacionados, papeles positivos. (Friedman 1953:159)

En primer lugar, a menudo son un modo económico de describir o presentar una teoría. Afirman, por una parte, que ciertas fuerzas, y las relaciones que se establecen entre ellas, resultan relevantes para explicar un fenómeno; y, por otra, proponen el modo en que dichas fuerzas se expresan. Esta primera acepción, como podemos comprobar, implica dos elementos. Por una parte, remite a la construcción de un modelo abstracto y completo, “un mundo conceptual o modelo abstracto más simple que el “mundo real” que contiene sólo aquellas fuerzas que la hipótesis afirma que resultan pertinentes” (Friedman 1953:160); y, por otra, a:

un conjunto de reglas que define la clase de fenómenos para los que el “modelo” puede ser tomado como una representación adecuada del “mundo real” y que, al tiempo, especifica la correspondencia entre variables o entidades del modelo y fenómenos observables. (Friedman 1953:160)

En segundo lugar, los supuestos teóricos pueden facilitar una prueba indirecta de la hipótesis a través de sus implicaciones. El ejemplo que Friedman (1953:162) aporta a este respecto es la actuación de los monopolistas. Esta requiere de dos componentes: un comportamiento maximizador y precios controlados en caso de que el precio del transporte resulte significativo. Finalmente, en tercer lugar, los supuestos teóricos también pueden usarse como mecanismos para especificar las condiciones bajo las cuales se espera que una teoría resulte válida.

Por otro lado, el paradigma que adoptan los economistas de Chicago para elaborar este cuerpo sustantivo de hipótesis remite explícitamente a las Ciencias Naturales y, más concretamente, a la Física. En este sentido, cuando Friedman se pregunta si una hipótesis puede ser comprobada atendiendo al realismo de sus supuestos, el ejemplo que aporta para negar tal posibilidad alude a la ley de la gravedad. Por cierto, que se trata del mismo ejemplo del que se vale Samuelson en el periodo precedente:

Podemos comenzar con un ejemplo físico simple, la ley de la gravedad. (...) En este ejemplo se ilustra tanto la imposibilidad de poner a prueba una teoría por sus supuestos como la ambigüedad del concepto “supuestos de una teoría”. (...) La fórmula es aceptada porque funciona, no porque vivamos en un vacío aproximado. (Friedman 1953:154)

De este modo, los modelos que elaboran los economistas de la escuela de Chicago no tienen por qué basarse en hipótesis realistas. De hecho, dado que la validez de una teoría reside en su capacidad predictiva y no en el realismo de sus supuestos, estos pueden aceptarse aunque resulten manifiestamente falsos. Esta actitud supone decantarse por una epistemología “instrumentalista” (Martínez 2004) que permite a Friedman (1953) incluir explícitamente la cláusula “como si” de Vaihinger en su epistemología. En esta misma línea, Stigler (1987:5-7) define la Ciencia en general como “una ficción” útil para predecir.

Estos modelos teóricos se constituyen como sistemas “de fuerzas” (Friedman 1953:160) que presentan una tendencia al equilibrio debido a las relaciones de mutua dependencia que se establecen entre sus elementos. En este sentido, Stigler (1942) considera que una teoría económica estacionaria, a diferencia de la perspectiva dinámica o histórica, se

concentra en explicar la posición de equilibrio respecto a un problema concreto y, para ello, supone constantes determinados datos tales como las instituciones. Este autor considera que las condiciones de equilibrio son aquellas relaciones que deben establecerse entre los elementos del sistema económico para que este alcance dicha situación. Así, comienza diferenciando tres tipos de equilibrio: El equilibrio estable (al introducirse modificaciones, determinadas fuerzas tienden a restablecer el equilibrio inicial), el equilibrio neutro (al introducirse modificaciones, no entran en funcionamiento mecanismos tendentes a restablecer el equilibrio pero tampoco mecanismos que lo acentúen y se obtiene un nuevo equilibrio) y el equilibrio inestable (al introducirse modificaciones, se ponen en marcha mecanismos orientados a acentuar ese cambio hasta obtener un nuevo equilibrio). En segundo lugar, opone el equilibrio simple (únicamente referido a una serie de precios y cantidades) al múltiple (que abarca varias series). En tercer lugar, considera que el equilibrio puede ser parcial (basado en un grupo limitado de datos) o general (incluye todos los datos que pueden resultar relevantes para la cuestión). En cualquier caso, Stigler reconoce como este último tipo nunca puede obtenerse dado que, en realidad, ningún análisis económico abarca todos los posibles datos relevantes. Finalmente, también dependiendo de la variación de los datos, distingue entre equilibrio a largo y a corto plazo. Como podemos comprobar, nos encontramos ante una concepción del equilibrio caracterizada por considerar este como el resultado de un juego de fuerzas establecido en el interior de un sistema cerrado cuyos elementos mantienen entre sí relaciones de mutua dependencia.

Esta última diferencia a la que alude Stigler entre equilibrio a corto y a largo plazo remite a otro de los elementos fundamentales del ámbito epistemológico: el tiempo. Este se constituye como el elemento fundamental que diferencia, según Friedman (1970a), la doctrina de Chicago del keynesianismo. Según este autor, los keynesianos ponen el énfasis en el corto plazo y, debido a ello, destacan la escasa flexibilidad del mecanismo de precios; mientras que los economistas de Chicago, al centrarse en el largo plazo, lo consideran como el único factor relevante. En este sentido, puede explicarse, por ejemplo, la negativa de Friedman a considerar válidas las conclusiones a las que llegan los autores nekeynesianos respecto a la “Curva de Phillips” (Phillips 1958). Esta, como recordamos, relaciona inflación y desempleo de tal modo que justifica políticas de aumento de la inflación para generar puestos de trabajo. Friedman, rechaza dicha conclusión argumentando que tal relación sólo se produce a corto plazo.

A largo, la “Curva de Phillips” resulta vertical y la economía tiende a recuperar sus niveles naturales de pleno empleo. Por lo tanto, según Friedman, no se puede reducir el desempleo aumentando la inflación.

La última característica de la doctrina epistemológica de los economistas de Chicago remite a su actitud frente a la multidisciplinariedad. En este sentido, dichos autores defienden la especificidad de la Ciencia económica frente a otras Ciencias. Como ya hemos indicado, Stigler considera que el carácter científico de la Economía descansa sobre dos supuestos: un crecimiento acumulativo del conocimiento económico y el establecimiento de la teoría del valor como cuestión central. De este modo, la Ciencia económica debe evolucionar ajena a la influencia de disciplinas adyacentes ya que: “Ninguna disciplina da la bienvenida a una invasión a gran escala que proviene de un cuerpo doctrinal y metodológico extraño” (Stigler 1992:466). Es más,

Una teoría cuyo progreso continuo exige la asociación de muy diferentes especialistas está fuera de la experiencia histórica de la Economía, y conjeturo que del de otras ciencias también. Esta autonomía de la ciencia es sin duda esencial para su existencia. Una disciplina instalada en la dependencia íntima y continua de las aportaciones procedentes de otras disciplinas, simplemente no sería una disciplina, sino una colección temporal de objetos de estudio. (Stigler 1965:29)

Distinto es el caso de la relación que, según Stigler, establece la Economía con disciplinas metodológicas como las matemáticas. Según este autor, su influencia se circunscribe al ámbito metodológico y no alcanza la esfera teórica. Así, “es evidente que usamos las matemáticas y las estadísticas con todas nuestras fuerzas. Sin embargo, aunque han tenido una enorme influencia en la naturaleza de la investigación económica, (todavía) casi nada sobre la naturaleza de la teoría económica” (Stigler 1965:28).

Como podemos ver, los economistas de la escuela de Chicago, coherentemente con su interés técnico, defienden el uso de reglas hipotético-deductivas que se articulan en torno a seis características. En primer lugar, atienden tanto a consideraciones lógicas como factuales. En segundo lugar, los supuestos sobre los que se apoyan dichas consideraciones lógicas generan un modelo abstracto y resumido de la realidad que únicamente incluye aquellas fuerzas, y relaciones entre ellas, que resultan pertinentes para demostrar la hipótesis. Por lo tanto, y en tercer lugar, dichos modelos presentan un carácter instrumental. Es decir, no tienen por qué ser realistas sino que deben ser juzgados atendiendo exclusivamente a su capacidad para anticipar acontecimientos. En

este sentido, se legitima el uso de la clausula “como si” de Vaihinger. Además, en cuarto lugar, dichos modelos defienden una tendencia hacia el equilibrio del sistema basada en las relaciones de mutua dependencia que se dan entre sus elementos. En quinto lugar, el paradigma del que se valen los economistas de Chicago para elaborar sus hipótesis remite a la metáfora Física. Y, finalmente, en sexto lugar, se muestran contrarios a los esfuerzos multidisciplinarios. Nuestra hipótesis consiste en afirmar que el perfil epistemológico que podemos encontrar en los trabajos de los sociólogos constructivistas moderados coincide fundamentalmente con la mayor parte de estas seis características. Para ello, a continuación, rastreamos la presencia de cada una de ellas en las obras de estos autores.

En primer lugar, atendemos a la posición epistemológica de Daniel Bell. Este autor, como los economistas de Chicago, se vale de reglas hipotético-deductivas y diferencia entre consideraciones lógicas y factuales. Según él, no sólo su propia Ciencia, sino el conocimiento en general, debe dar entrada a ambos tipos de premisas. De este modo:

Si aceptamos la distinción entre cuestiones de hecho y de relaciones, entonces el conocimiento, como una combinación de ambas, depende de la correcta secuencia entre el orden fáctico y el orden lógico. Para la experiencia, el orden fáctico es lo primero; para el significado, lo es el orden lógico. (Bell [1973] 2001:24)

Además, dichos supuestos lógicos deben ser considerados como un modelo abstracto y resumido de la realidad. Este sólo debe incluir aquellas fuerzas que el investigador considera pertinentes para demostrar su hipótesis y las relaciones que se establecen entre ellas. De este modo, su finalidad apunta hacia la capacidad para anticipar acontecimientos futuros. Como podemos ver, aquí aludimos a la segunda y tercera características a las que nos hemos referido previamente. Pues bien, en la obra de Daniel Bell podemos encontrar como este autor defiende ambas al referirse a los esquemas conceptuales. Según él, el investigador se vale de estos para seleccionar sólo algunas características de entre la enorme complejidad de lo real. Además, lo hace para generar un modelo abstracto donde sólo se destacan algunos atributos particulares a fin de dotarle de utilidad como herramienta orientada a la prognosis social:

Un esquema conceptual selecciona algunos atributos particulares de una realidad compleja y los agrupa bajo una rúbrica común con la intención de discernir semejanzas y diferencias. Como cualquier artificio de orden lógico, un esquema conceptual no es verdadero o falso, sino útil o no. (Bell [1973] 2001:25)

Por otra parte, como podemos observar, Bell considera que estos esquemas conceptuales son “artificios”. Esta caracterización, tan próxima a la idea de “ficción útil” de Stigler, abre el camino a la introducción la clausula “como si” de Vaihinger en la doctrina epistemológica de este autor:

De esta forma estoy escribiendo lo que Hans Vahinger llamó un “como si”, una ficción, una construcción lógica de lo que podría ser, con la que comparar la realidad social futura para ver qué factores intervinieron para que el cambio tomara otra dirección. (Bell [1973] 2001:30)

El primero de los elementos que separa parcialmente la doctrina epistemológica de Bell de la defendida por los economistas de Chicago remite a la cuarta característica: la tendencia hacia el equilibrio del modelo. Lo primero que debemos preguntarnos es si este modelo es un sistema. A continuación, y sólo en caso afirmativo, nos plantearemos si se trata de un sistema abierto o cerrado y qué tipo de relaciones se establecen entre sus elementos. Finalmente, nos centraremos en comprobar si dichas relaciones fomentan una dinámica tendente a establecer una situación de equilibrio (carácter ergódico).

La primera de las preguntas quizá sea la más difícil de responder. Nuestra aproximación consiste principalmente en presentar la definición de sistema que, según Bell, lleva a cabo la tecnología intelectual en tanto que mecanismo de toma de decisiones propio de las sociedades postindustriales. Dicha tecnología intelectual considera que un sistema es: “cualquier serie de relaciones recíprocas en la que una variación en el carácter (o valor numérico) de uno de los elementos tendrá consecuencias determinadas –y posiblemente medibles– en todos los demás del sistema” (Bell [1973] 2001:50). Ahora bien, esta definición permite diferenciar dos formas de sistemas: simples y complejos. Los primeros admiten “juicios intuitivos” que “responden a relaciones inmediatas de causa-efecto” (Ibid:51); mientras que los segundos presentan una naturaleza contraintuitiva debido a que implican “la interacción del suficiente número de variables de forma que la inteligencia no puede apropiarse de todas ellas correcta y simultáneamente” (Ibid). La cuestión radica, entonces, en como considera Bell la sociedad post-moderna, ¿como un sistema simple o complejo? En este sentido, lo primero que hace este autor es destacar como casi toda la Ciencia Social contemporánea:

concebe la sociedad como un “sistema” unificado, organizado sobre el cimiento de un solo principio fundamental (...) que trata de “reproducirse” mediante las instituciones dominantes.

Yo creo, en cambio, que el mejor modo de analizar la sociedad moderna es concebirla como una difícil amalgama de tres ámbitos distintos: la estructura social (principalmente el orden tecnoeconómico), el orden político y la cultura. (Bell [1976] 1989:11)

Así, podemos concluir que Bell considera la sociedad contemporánea como un sistema complejo. Siendo esto así, otra de las características de este tipo de sistemas remite al hecho de que “las causas efectivas puede que estén muy ocultas o alejadas en el tiempo o, mucho más frecuentemente, que descansen en la estructura verdadera (es decir, en el modelo) del mismo sistema, que no es reconocible de inmediato” (Bell [1973] 2001:51). Como podemos comprobar, según este autor, el modelo se identifica con la verdadera estructura del sistema complejo. Eso sí, dicho sistema no se constituye como una realidad unificada y organizada sobre un único principio. Antes bien, y con esto introducimos el debate sobre su carácter abierto o cerrado, consiste en una difícil amalgama de tres ámbitos distintos que:

se rigen por principios axiales contrarios: la economía por la eficiencia; el orden político, por la igualdad; y la cultura, por la autorrealización (o la autogratisfación). Las disyunciones resultantes han moldeado las tensiones y los conflictos sociales de la sociedad occidental en los últimos 150 años. (Bell [1976] 1989:12)

Como podemos observar, Bell divide, con fines analíticos, la sociedad contemporánea en tres ámbitos; cada uno de los cuales responde a un principio axial diferente. Por una parte, nos encontramos con que la estructura social “comprende la economía, la tecnología y el sistema de trabajo” (Bell [1973] 2001:28) y su principio axial es el de economizar. Es decir, “una manera de asignar los recursos de acuerdo con el principio del menor costo, sustituibilidad, optimización, maximización, etc.” (Ibid). En segundo lugar, el ámbito de la política se ocupa de regular “la distribución del poder y ejerce las funciones de juez en las reivindicaciones conflictivas y en las demandas de los individuos y los grupos” (Ibid). Su principio axial, al menos en su forma moderna, es la participación. Finalmente, la cultura abarca “el reino del simbolismo expresivo y los significados” (Ibid) y su principio axial es “el deseo de realización y reforzamiento del sujeto” (Ibid).

Esta forma de concebir la sociedad como una “difícil amalgama” de tres ámbitos distintos da entrada a la posibilidad de considerar dicho modelo sistémico como abierto. Esto se debe a que, como pone de manifiesto el propio Bell al hacer suyas las palabras del sociólogo Walter Buckley, el ataque a la teoría monocausal supone, tanto una

renuncia a la concepción monolítica del sistema social, como la necesidad de atender a la relación que este puede establecer con su entorno.

Tal como lo expresó un sociólogo: “los sistemas teóricos contemporáneos contemplan la sociedad como un sistema social desunido cuya naturaleza dinámica emana del choque de sus subsistemas componentes entre sí o con el entorno exterior”. Una vez propuesto un planteamiento de subsistemas (...) que se influyen entre sí, ya no existe guía alguna sobre cuál sea el más importante y por qué. (Bell [1973] 2001:25)

No obstante, Bell no se limita a considerar que haya que estudiar la sociedad como un sistema abierto. En un artículo que dedica a los *Modelos y la realidad en el discurso económico* afirma que el sistema económico es considerado por los propios economistas como una “abstracción analítica, un ideal, un mundo cerrado” (Bell 1980:69). Frente a esta doctrina, defiende que “la Economía no puede ser (...) un “sistema cerrado” que ignore el cambio o el esfuerzo para discernir patrones específicos de cambio” (Ibid:80). Así, si los economistas proceden obviando tal hecho, corren el riesgo de responder estableciendo un modelo matemático “cuya única dificultad reside en su escasa relevancia para analizar el comportamiento real” (Ibid:73).

Una vez demostrado que Bell mantiene una concepción sistémica abierta de la sociedad, a continuación debemos centrarnos en mostrar de qué tipo son las relaciones que se establecen entre sus elementos. El propio Bell se refiere a este tema al definir la prognosis social. Según él, su principal característica reside en que “las variables sociológicas son habitualmente variables independientes, o exógenas, que afectan a la conducta de las otras variables” (Bell [1973] 2001:19). En este sentido, por ejemplo, afirma que las modificaciones que se producen en la estructura social de la sociedad post-industrial no determinan modificaciones paralelas en los ámbitos de la cultura o la política; sino que “plantean problemas al resto de la sociedad de tres maneras” (Ibid:28). Por una parte, la estructura social es una estructura de roles establecida para coordinar las acciones individuales. No obstante, los individuos no siempre aceptan tales roles. Por ejemplo, no está claro que los científicos se sometan a “la burocratización creciente de la ciencia y la especialización creciente del trabajo intelectual en partes muy menudas” (Ibid:29). En segundo lugar, la relación entre estructura social y ámbito político se problematiza debido a que “los cambios en la estructura social plantearán problemas “gerenciales” al sistema político” (Ibid). Dada la importancia que adquiere el componente técnico del conocimiento en la sociedad post-industrial, los científicos,

ingenieros y tecnócratas deberán decidir si compiten con los políticos o se convierten en sus aliados. Finalmente, la vinculación entre estructura social y ámbito cultural también se problematiza ya que “las nuevas formas de vida, que dependen firmemente de la primacía del saber cognoscitivo y teórico, desafían inevitablemente a la cultura, que se esfuerza por el acrecentamiento de la autonomía y se vuelve cada vez más antinómica y anti-institucional” (Ibid).

Es decir, podemos afirmar que las relaciones que se establecen entre los elementos del sistema son de mutua dependencia. No obstante, dicha relación se presenta en forma problemática en dos sentidos. Por una parte, las variaciones que se producen en uno de los tres ámbitos del sistema influyen en otros dos pero problematizándolos, no orientando al sistema en su conjunto hacia el equilibrio. De este modo, no podemos deducir una tendencia hacia el equilibrio general del sistema. Como no puede ser de otro modo, la explicación se encuentra en el hecho de que la evolución de cada una de estas tres esferas obedece a principios axiales distintos. No obstante, esta explicación resulta incompleta si no se atiende también al hecho de que dicha evolución, además, responde a naturalezas y ritmos distintos:

Podemos ver, pues que hay diferentes “ritmos” de cambio social y que no existe ninguna relación simple y determinada entre los tres ámbitos. La naturaleza del cambio en el orden tecnoeconómico es lineal, ya que los principios de utilidad y eficiencia proporcionan reglas claras para la innovación, el desplazamiento y la sustitución. (Bell [1976] 1989:25)

Sin embargo, “en la cultura siempre hay un *ricorso*, un retorno a las preocupaciones y cuestiones que constituyen los conflictos existenciales de los seres humanos” (Bell [1976] 1989:26).

Por otra parte, tampoco se observa una tendencia del sistema hacia el equilibrio parcial. Esto sucede porque las modificaciones que se producen en los elementos de cada uno de estos tres ámbitos sociales también problematizan las relaciones con los demás elementos del mismo ámbito. En este sentido, Bell afirma en su artículo dedicado a los *Modelos y la realidad en el discurso económico* que la teoría económica occidental de los últimos 200 años se caracteriza por ser “ahistórica y abstractamente analítica” (Bell 1980:76-77) y que “ese es precisamente el problema” (Ibid:77). Según Bell, el error consiste en basarse “en el modelo de la mecánica clásica y operar a imagen de las ciencias naturales” (Ibid) ya que dicho modelo implica “la idea de un “equilibrio” en el

que las fuerzas “naturales” buscan reafirmarse y restablecer las relaciones económicas a un equilibrio” (Ibid). Por lo tanto, este autor rechaza la tendencia hacia el equilibrio del sistema, ya sea este social o económico, tanto a nivel general como parcial, pero también la metáfora física.

Precisamente, la quinta característica de la doctrina epistemológica de los economistas de Chicago remite a su tendencia a valerse de dicha metáfora física. En este punto, como en el anterior, encontramos cierta discrepancia con el trabajo de Bell en Sociología. Este autor, aunque se remite ocasionalmente a la misma, no se circunscribe únicamente a ella. Por ejemplo, al referirse al objetivo de la nueva tecnología intelectual afirma que este consiste en:

realizar el sueño de un alquimista social: el sueño de “ordenar” la sociedad de masas. En esa sociedad hay millones de personas que toman diariamente billones de decisiones (...). Una elección particular será tan impredecible como el átomo cuántico que responde erráticamente a los instrumentos de medida; sin embargo, los modelos de conjuntos pueden ser descritos tan elegantemente como el geómetra dibuja la base y la altura del triángulo. Si el computador es la herramienta, la teoría de la decisión es su maestro. Así como Pascal pretendía jugar a los dados con Dios, y los fisiócratas intentaban trazar una red económica que dispusiese todos los intercambios entre los hombres, también los teóricos de la decisión buscan su propio *tableau entier*. (Bell [1973] 2001:52)

Finalmente, al comparar la sexta característica de la epistemología de los economistas de Chicago con el trabajo sociológico de Daniel Bell, comprobamos como este último, a diferencia de ellos, si apuesta por la multidisciplinariedad. En este sentido, podemos referirnos al gran número de cuadros y figuras que podemos encontrar en *El advenimiento de la sociedad post-industrial* (Bell [1973] 2001). Estos se incluyen para demostrar sus argumentos, pero lo que resulta más significativo es que no provienen estrictamente de referencias sociológicas. Los tres principales grupos de fuentes son: el Departamento Estadístico de los Estados Unidos; organizaciones económicas como la OCDE; y la *National Science Foundation*. Como podemos ver, dichas fuentes corresponden con la importancia que este autor otorga a las esferas tecnoeconómica y política en este texto. Distinto es el caso en *Las contradicciones culturales del capitalismo* (Bell [1976] 1989). En esta obra no se incluye ningún cuadro ni figura con datos pero está repleta de referencias a textos fundamentales de la cultura occidental. De este modo, y coherentemente con su diferenciación de la sociedad en tres ámbitos, las fuentes de este texto remiten al tercero de ellos: el cultural. Por lo tanto, podemos concluir que Bell apuesta por una estrategia multidisciplinar que plasma en su propia

obra. Pero, además, también que extiende este requisito de multidisciplinariedad a otras Ciencias Sociales “que teorizan sobre cuestiones humanas” (Bell 1980:80) como la Economía. Según él, las Ciencias Sociales se constituyen necesariamente como “prismas parciales que seleccionan diferentes facetas del comportamiento para comprender las causas del cambio y su significado” (Ibid:77) y, por lo tanto, no pueden ser un “sistema cerrado” (Ibid). En este sentido, por ejemplo, defiende que “una teoría económica tiene que entender sus fundamentos no sólo en relación con la política, sino incluso con la teoría política” (Ibid:78).

También dentro de la Sociología, dada la prioridad que Manuel Castells otorga al interés práctico de comprensión, según el modelo habermasiano (1968), debería optar por el uso de reglas histórico-hermenéuticas. Sin embargo, se decanta por valerse de una combinación de reglas históricas e hipotético-deductivas. Este es uno de esos casos donde la epistemología de un autor no coincide estrictamente, según el modelo de Habermas (1968), con el interés prioritario que declara. Esta situación da lugar, de un modo similar al de la escuela austriaca de Economía, a formas epistemológicas híbridas. En cualquier caso, ambas situaciones difieren parcialmente ya que, mientras que los autores de la escuela austriaca mantienen el componente hermenéutico y dejan de lado el histórico, Castells procede de modo inverso: mantiene el componente histórico y prescinde del hermenéutico. No obstante, y aunque podemos encontrar referencias históricas a lo largo de toda su obra, nuestra labor se centra en identificar aquellos puntos de convergencia teórica que existen con la doctrina defendida por los autores de la escuela de Chicago. Por esta razón, nuestro análisis atiende principalmente a las seis características de las reglas hipotético-deductivas a las que nos venimos refiriendo.

De este modo, en primer lugar debemos comprobar si este autor da entrada en su epistemología tanto a consideraciones lógicas como factuales. En este sentido, afirma que le gustaría que su obra “fuese una modesta contribución a un esfuerzo analítico (...) con el propósito de comprender nuestro nuevo mundo sobre la base de los datos disponibles y de una teoría exploratoria” (Castells [1996] 2005:34). Como podemos ver, atiende a ambos factores en tanto que los datos disponibles remiten a las consideraciones factuales, mientras que la teoría exploratoria lo hace a las lógicas. En esta misma línea, también afirma la importancia de ambas esferas al defender que resulta “esencial para la comprensión de la dinámica social mantener la distancia analítica y la interrelación empírica de los modos de producción (...) y los modos de

desarrollo” (Ibid:44). Como resulta evidente también en este caso, la referida distancia analítica remite a las consideraciones lógicas, mientras que la interrelación empírica lo hace a las factuales.

En segundo lugar, debemos comprobar si los supuestos sobre los que se construyen dichas consideraciones lógicas establecen un modelo abstracto y resumido de la realidad y si este únicamente incluye aquellas fuerzas y relaciones entre ellas que se consideran pertinentes. Pero antes que nada, debemos hacer una precisión. Esta pertinencia no deriva, como en el caso de los economistas de Chicago y de Daniel Bell, de su capacidad para anticipar acontecimientos futuros, sino de la utilidad que demuestran como herramientas para ayudarnos a comprender las sociedades actuales. Por lo tanto, Castells prescinde del uso de la clausula “como si” de Vaihinger y se inclina por imprimir un carácter realista a sus supuestos. En este sentido es en el que deben ser comprendidas las múltiples referencias históricas que incorpora en su investigación. Estas dan cuenta del componente de determinación histórica necesario para que sus supuestos resulten realistas. Así, su modelo teórico destaca tres procesos humanos estructurados: la producción, la experiencia y el poder.

La perspectiva teórica que sustenta este planteamiento postula que las sociedades están organizadas en torno a proceso humanos estructurados por relaciones de producción, experiencia y poder determinadas históricamente. La producción es la acción de la humanidad sobre la materia (naturaleza) para apropiársela y transformarla en su beneficio mediante la obtención de un producto, el consumo (desigual) de parte de él y la acumulación del excedente para la inversión, según una variedad de metas determinadas por la sociedad. La experiencia es la acción de los sujetos humanos sobre sí mismos, determinada por la interacción de sus identidades biológicas y culturales y en relación con su entorno social y natural. Se construye en torno a la búsqueda infinita de la satisfacción de las necesidades y los deseos humanos. El poder es la relación entre los sujetos humanos que, sobre la base de la producción y la experiencia, impone el deseo de algunos sujetos sobre los otros mediante el uso potencial o real de la violencia, física o simbólica. (Castells [1996] 2005:44-45)

Este modelo, además, también hace referencia a las relaciones que se establecen entre cada esfera y en el interior de cada una de ellas. Así, internamente, la producción se organiza en relaciones de clase, la experiencia se estructura en torno a la relación de género y el poder se fundamenta en el Estado y en su monopolio institucionalizado de la violencia. Por su parte, con respecto a las relaciones que se establecen entre estas tres esferas, Castells pone de manifiesto como la esfera del poder se impone sobre las otras

dos al disponer de la capacidad de cumplir los deseos de unos sujetos sobre otros. Así, este modelo teórico muestra una evidente similitud con la propuesta de Daniel Bell de dividir la sociedad en tres esferas: la economía, el orden político y la cultura. De este modo, la economía en el modelo propuesto por Bell corresponde a la esfera de la producción en Castells, la cultura a la esfera de la experiencia y, finalmente, el orden político al poder.

A continuación, y aquí nos saltamos la estructura que hemos establecido previamente, nos centramos en presentar la doctrina que defiende Castells con respecto a la cuarta y la sexta características a las que nos venimos refiriendo. Es decir, a si este modelo se constituye como un sistema que tiende al equilibrio, y a la metáfora de la que se vale para elaborar sus hipótesis. La razón por la que analizamos conjuntamente ambas remite a la importancia que Castells otorga en su obra al concepto de “red”. Como defiende Isaiah Berlin ([1953] 2002), podemos identificar dos tipos de pensadores: “erizos” y “zorras”. Los primeros se centran en un único tema y lo exploran con toda intensidad, mientras que los segundos presentan intereses muy variados. Manuel Castells y Zygmunt Bauman, con sus respectivos conceptos de “redes” y “liquidez”, resultan ejemplos paradigmáticos de los primeros, mientras que quizá el autor que mejor encarna a los segundos dentro de la Sociología sea Georg Simmel. Pues bien, lo que debemos hacer es comprobar si Castells caracteriza las redes como sistemas y, si esto es así, si tales sistemas son abiertos o cerrados. Para ello, atendemos a uno de los componentes centrales de su doctrina: el paradigma de la tecnología de la información. Según Castells, este:

no evoluciona hacia su cierre como sistema, sino hacia su apertura como una red multifacética. Es poderoso e imponente en su materialidad, pero adaptable y abierto en su desarrollo histórico. Sus cualidades decisivas son su carácter integrador, la complejidad y la interconexión. (Castells [1996] 2005:109)

Es decir, este paradigma es un sistema en tanto que está compuesto de elementos que se relacionan entre sí. De hecho, uno de sus rasgos definitorios remite a “la lógica de interconexión de todo sistema o conjunto de relaciones que utilizan estas nuevas tecnologías de la información” (Castells [1996] 2005:104). Pero, además, dichas relaciones deben ser comprendidas como de mutua dependencia ya que las modificaciones producidas en uno de los elementos generan modificaciones en los otros. Por otra parte, estas redes también se caracterizan por su apertura. En este sentido,

Castells, al referirse a las propiedades que presenta esta lógica de la interconexión, hace suyas las palabras de Kelly:

El símbolo de la ciencia para el siglo próximo es la red dinámica (...) La única organización capaz de un crecimiento sin prejuicios o un aprendizaje sin guía es la red. Todas las demás topologías limitan lo que pueda pasar. Un enjambre de redes es todo bordes y, por ello, abierta, sin que importe por dónde se entre. En efecto, la red es la organización menos estructurada de la que pueda decirse que tiene una estructura. (Kelly citado en Castells [1996] 2005:104)

Lo que cabe preguntarse ahora, y de este modo atendemos a la quinta característica, es si esta red, en tanto que sistema abierto, muestra una tendencia hacia el equilibrio. En este sentido, y de un modo similar al desarrollado por Bell, Castells enfatiza su carácter fundamentalmente inestable. Dos pueden ser los ejemplos a los que nos podemos referir: su capacidad para definir sus propios límites y para mantener las posiciones de red. Así, por ejemplo, “El nuevo sistema económico es, al mismo tiempo sumamente dinámico, sumamente selectivo, sumamente excluyente y tiene unas fronteras sumamente inestables” (Castells [1996] 2005:171), y, por otra, “Las posiciones en las redes pueden transformarse con el tiempo por la revaluación o la devaluación (...) lo que equivale a una inestabilidad inducida estructuralmente” (Ibid:171).

Finalmente, atendemos a la última de las seis características de las reglas hipotético-deductivas: su apuesta por la multidisciplinariedad. También en este caso, la doctrina epistemológica defendida por Manuel Castells se separa parcialmente de la de los economistas de la escuela de Chicago y se muestra más próxima al pensamiento de Daniel Bell ya que ambos sociólogos hacen una clara apuesta por dicha estrategia epistemológica. Como en el caso de Bell, Castells introduce gran cantidad de cuadros y figuras a lo largo de su obra cuyos datos provienen de fuentes que no pueden ser consideradas estrictamente sociológicas. Él mismo reconoce que se vale de fuentes de datos que presentan “un amplio y aceptado consenso entre los científicos sociales (por ejemplo, OCDE, Naciones Unidas, Banco Mundial y estadísticas oficiales de los gobiernos, monografías de investigación autorizadas, fuentes académicas o empresariales generalmente fiables)” (Castells [1996] 2005:56). Pero, además, su apuesta por la multidisciplinariedad también se plasma, por ejemplo, en el interés que demuestra por la teoría del caos tal como la están estudiando los investigadores del Instituto de Santa Fe. Estos se centran en destacar los nexos teóricos que pueden

establecerse entre diversos campos de la Ciencia, no sólo en el campo de las Ciencias Sociales, gracias a determinados conceptos:

Nuevos conceptos clave, como los de atractores, imágenes de fase, propiedades emergentes o fractales ofrecen nuevas perspectivas para entender observaciones del comportamiento de los sistemas vivos, incluidos los sistemas sociales, preparando así el camino para un nexo teórico entre diversos campos de la ciencia. (Castells [1996] 2005:109)

En este sentido, pone como ejemplo el trabajo que desarrolla Brian Arthur. Este economista de Stanford aplica la teoría de la complejidad a la teoría económica formal y propone “conceptos como los de mecanismo de autorrefuerzo, dependencia de la trayectoria y propiedades emergentes” (Castells [1996] 2005:109); y, de este modo, demuestra “su relevancia para la comprensión de las características de la nueva economía” (Ibid).

4.2.4 Metodología.

La posición epistemológica de los economistas de Chicago se articula sobre la diferencia que establecen entre consideraciones lógicas y factuales. Esta situación, favorece que, en el ámbito metodológico, asistamos a una particular articulación de reglas empírico-analíticas y lógico-deductivas. Así, por el lado de los instrumentos lógicos, estos autores recurren al uso de herramientas empírico-analíticas, tales como las matemáticas o la lógica formal, y a una determinada forma de tipo-ideal; mientras que, en la esfera factual, optan por valerse del método experimental. Como conclusión, nos referimos a su posición respecto al individualismo metodológico en tanto que herramienta de análisis económico.

Como acabamos de señalar, las consideraciones lógicas derivan en el uso, por una parte, de las matemáticas y la lógica formal; y, por otra, de una determinada forma de tipo-ideal. Según Friedman (1953:160). Cuando nos referimos a los supuestos teóricos, entendidos como construcciones de modelos abstractos y completos, las “matemáticas y la lógica formal entran en funcionamiento para comprobar su consistencia e integridad y para explorar sus implicaciones”. Así, ambas resultan ser “ayudas esenciales para comprobar la corrección del razonamiento, descubriendo las implicaciones de la hipótesis, y para determinar si hipótesis que se consideran diferentes pueden realmente no serlo o en donde radican sus diferencias” (Ibid:151).

No obstante, Stigler advierte, en este sentido, que:

los elementos del razonamiento económico no necesariamente resultan más rigurosos o válidos simplemente por estar expresados en las palabras y los símbolos de un economista formado: un ensayo económico extremadamente formal puede resultar insustancial y un argumento verbal simple puede ser esclarecedor. (Stigler 1992:463)

Por su parte, los tipos-ideales, dado que para resultar válida “una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos” (Friedman 1953:153), derivan su validez de la pertinencia analítica y no de la precisión descriptiva. Así, han sido erróneamente considerados muchas veces:

como categorías estrictamente descriptivas que pretenden corresponderse directa y completamente con las entidades del mundo real, independientemente de la finalidad para la que se está utilizando el modelo. Las evidentes discrepancias han conducido a intentos, necesariamente fallidos, de elaborar teorías basadas en categorías completamente descriptivas. (Friedman 1953:167)

Frente a esta forma de proceder, Friedman (1953:168) defiende que: “Los tipos ideales no están destinados a ser descriptivos, sino a aislar las características cruciales de un problema particular”. Una forma similar de proceder es la que defiende Stigler al referirse a su correlato: los “modelos simplificados”. Un ejemplo de estos lo constituye aquel en el que “todos los compradores y todos los vendedores son inicialmente de igual tamaño” (Stigler 1964:48). Como podemos comprobar, esta concepción de los tipos-ideales queda muy lejos de la doctrina weberiana original ya que esta supone un mayor grado de realismo, aunque el propio Weber también afirma que no pueden encontrarse en la realidad. Sus tipos-ideales se construyen atendiendo a dos factores: puntos de vista que se enfatizan de manera unilateral y síntesis de fenómenos concretos. El primer factor resulta coincidente con la metodología desarrollada por los economistas de Chicago. Sin embargo, el segundo entra en evidente contradicción con ella debido a que estos últimos defienden que una hipótesis debe ser descriptivamente falsa.

Por su parte, la evidencia factual implica, para los economistas de Chicago, el uso del método experimental. Pero, eso sí, no en forma de experimentos controlados, sino atendiendo a la experiencia. En cualquier caso, la distinción entre ambas resulta ser de grado ya que “Ningún experimento puede ser completamente controlado, y cada experiencia está parcialmente controlada” (Friedman 1953:151). Además,

La evidencia arrojada por la experiencia es abundante y con frecuencia tan concluyente como la que procede de experimentos ideados, por lo que la incapacidad para llevar a cabo experimentos no es un obstáculo fundamental para la comprobación de hipótesis debido al éxito de sus predicciones. Lo que sucede es que esas pruebas son mucho más difíciles de interpretar. (Friedman 1953:151)

De este modo, la función de una teoría consiste en el establecimiento de hipótesis comprobables. Y así, Stigler (1964:59) puede afirmar que “El gran mérito de nuestra teoría (...) es que presenta numerosas hipótesis comprobables, a diferencia de las inmortales teorías que han sido tradicionales en este área”. En cualquier caso, debemos tener en cuenta que para los economistas de Chicago la evidencia factual no resulta útil únicamente como mecanismo de comprobación de las hipótesis. Además, ayuda en su construcción: “La evidencia empírica resulta vital en dos diferentes, aunque estrechamente relacionadas, etapas: en la construcción de hipótesis y en la comprobación de su validez” (Friedman 1953:152).

Finalmente, con respecto al individualismo metodológico, estos autores (Por ejemplo: Friedman, 1953) proceden estableciendo un modelo formal de agente individual en interacción con otros agentes que se caracteriza por su carácter maximizador. Esta forma de proceder coincide con la estrategia nekeynesiana en rechazar la posibilidad de que se genere un proceso de “emergencia” donde las características agregadas de las acciones de los individuos resulten cualitativamente distintas de estas mismas acciones.

Quizá el mejor ejemplo de esta metodología que defienden los economistas de Chicago basada en una combinación de lógica formal y evidencia factual lo encontramos en *Historia monetaria de los Estados Unidos 1867-1960* de Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz (1963). En este texto se hace uso de herramientas empírico-analíticas (tanto matemáticas, como provenientes de la lógica formal o los tipos-ideales) y del método experimental basado en la experiencia histórica. Además, dicha obra también incorpora el modelo maximizador de agente individual propuesto tanto por Friedman como por Stigler.

Por su parte, en Sociología, Daniel Bell también parte de consideraciones lógicas y factuales. No obstante, como recordamos, se aleja de la doctrina epistemológica defendida por los economistas de Chicago en tres cuestiones. Por una parte, rechaza la idea de una necesaria tendencia hacia al equilibrio de sus modelos. Estos son considerados sistemas y sus elementos establecen relaciones de mutua dependencia. Sin

embargo, dichas relaciones, debido a su carácter problemático, no orientan la dinámica sistémica necesariamente hacia el equilibrio. En segundo lugar, Bell hace suya la metáfora física pero no se limita a ella. Y, finalmente, su apuesta por la multidisciplinariedad se contrapone al rechazo que demuestran los economistas de Chicago ante dicha estrategia.

A continuación, comprobamos si estas diferencias epistemológicas se trasladan al ámbito metodológico. Además, vamos a ver si, como sucede con los economistas de Chicago, también implican el uso de herramientas empírico-analíticas (ya sean estas las matemáticas, la lógica formal o una determinada forma de tipos-ideales) y el recurso al método experimental. Lo primero que debemos hacer, por lo tanto, es referirnos a la caracterización que lleva a cabo Bell de la prognosis social. Para este autor, su principal característica radica, como hemos apuntado previamente, en el carácter independiente y exógeno de sus variables. A continuación, diferencia tres tipos. El primero consiste en la extrapolación de tendencias sociales y se basa en la “proyección de indicadores sociales” (Bell [1973] 2001:22) tales como los porcentajes de criminalidad o las tasas de alfabetización. El segundo remite a “la identificación de las “claves” históricas que se traducen en nuevas palancas de cambio” (Ibid). En este sentido, Bell (Ibid:23) se refiere a los “cambios en las valoraciones y el surgimiento de nuevos procedimientos sociales” que “anuncian cambios sociales importantes cuyo impulso podrá registrarse de un modo general a lo largo de toda una etapa histórica” (Ibid). Finalmente, el tercer tipo de prognosis social, y por el que este autor se decanta, alude a “los cambios proyectados en el entramado social” (Ibid:22). Este, según Bell, está formado por “la estructura de las instituciones más importantes que ordenan la vida de los individuos en una sociedad” (Ibid:24) y los cambios que se producen en su seno “resultan invariablemente ascendentes y difíciles de invertir” (Ibid). Ambas características, según este autor, permiten identificar dichos cambios con más facilidad; pero, al mismo tiempo, dificultan la tarea de anticipar detalles concretos de la situación futura. Así, este tercer tipo se limita a señalar una “agenda de cuestiones” a las que la sociedad tendrá que hacer frente en el futuro. La razón de que Bell mantenga unas expectativas menores respecto a la capacidad proleptica de su modelo de prognosis social que las que los autores de Chicago atribuyen a sus predicciones económicas remite a un doble motivo: por una parte, a su constatación de la naturaleza independiente y exógena de las

variables implicadas; y, por otra, a la relación problemática que se establece entre dichas variables en el interior del sistema.

No obstante, a fin de investigar esta “agenda de cuestiones” a las que van a tener que hacer frente las sociedades post-industriales, Bell procede diferenciando entre consideraciones lógicas y factuales. Las primeras remiten, como en el caso de los economistas de Chicago, al uso de herramientas empírico-analíticas tales como las matemáticas o la lógica formal. Con respecto a las matemáticas, el autor diferencia, apoyándose en los trabajos de Warren Weaver, entre problemas de “simplicidad compleja” y de “complejidad desorganizada”. Los primeros, objeto de investigación de los científicos de los siglos XVIII y XIX, se centran en el estudio de las relaciones de interdependencia que se establecen entre dos variables. Los segundos, en la ordenación de grandes números y “su solución fue posible en virtud de los notables avances en la teoría de la probabilidad y en las estadísticas que permitieron especificar los resultados en términos de probabilidad” (Bell [1973] 2001:47). Para Bell, la sociedad post-industrial se caracteriza por presentar problemas de “complejidad desorganizada” y, por lo tanto, la solución a estas cuestiones debe valerse de la metodología matemática, tanto en su forma estadística, como probabilística. No obstante, gracias a los avances producidos en nuevos campos como la teoría de juegos o la teoría de la información, también “se han derivado técnicas específicas, (...) que se utilizan para predecir los resultados alternativos óptimos de elecciones diferentes en situaciones estratégicas” (Ibid:47). En cualquier caso, “Tras todo esto está el desarrollo en matemáticas de lo que Jagit Singh llama “sistemas numéricos comprensivos” (Ibid).

Por otro lado, Bell también incluye la lógica formal entre las herramientas empírico-analíticas. En este sentido, alude a los prismas conceptuales como “ordenamientos lógicos impuestos por el analista sobre el orden fáctico” (Bell [1973] 2001:26). En cualquier caso, a este autor no se le escapa que, dada la inabarcable complejidad de la realidad, cabe establecer diferentes tipos de ordenamientos lógicos. No obstante, entre ellos destacan los principios y estructuras axiales debido a su capacidad para responder:

a la cuestión de cómo, una sociedad tiene cohesión, intenta especificar, dentro de un esquema conceptual, el marco organizante alrededor del cual se cuelgan las otras instituciones, o el principio energético que tiene una primacía lógica sobre todos los demás. (Bell [1973] 2001:25-26)

Como podemos observar, estos principios y formas axiales presentan una manifiesta similitud con los tipos-ideales en tanto que constituyen “un esfuerzo para especificar, no la causación (que sólo puede alcanzarse en una teoría de las relaciones empíricas) sino la centralidad” (Bell [1973] 2001:25) de las cuestiones. Es decir, como en el caso de los economistas de Chicago, permiten enfatizar de manera unilateral aspectos concretos de los fenómenos estudiados. Además, también resultan útiles porque “permiten adoptar múltiples perspectivas para intentar comprender un cambio social, pero no obligan a renunciar a la percepción de la “lógica primaria” de las instituciones claves o principios axiales dentro de un esquema particular” (Ibid:27).

La evidencia factual, por su parte, también deriva en el caso de Bell en el uso del método experimental. En este sentido, como hacen los economistas de Chicago, atiende prioritariamente a la experiencia. Así, llega a afirmar, refiriéndose a las funciones de producción, de consumo y preferencias en el tiempo, que “En el pasado, esos conceptos y herramientas (...), aunque influyentes como abstracciones, carecían de contenido empírico porque no existían datos cuantitativos apropiados para ensayar y aplicar este cuerpo de teoría” (Bell [1973] 2001:41). De este modo, Bell (Ibid:44) concluye que la finalidad de una teoría reside en el establecimiento de hipótesis comprobables: “los adelantos en cualquier campo dependen cada vez más de la prioridad del trabajo teórico, que codifica lo que se conoce y señala el camino para una confirmación empírica”.

Finalmente, con respecto al individualismo metodológico, Daniel Bell se muestra contrario a dicha doctrina ya que defiende que existe “una diferencia real entre una decisión social y la suma total de las decisiones individuales” (Bell [1976] 1989:32). Es decir, este autor incluye el concepto de “proceso de emergencia” dentro de su doctrina metodológica. Considera que, de la interacción de los individuos, emerge un nuevo elemento cualitativamente distinto que se emancipa en su lógica de funcionamiento de las acciones de estos mismos individuos.

Manuel Castells, como hemos señalado antes, también atiende tanto a consideraciones lógicas como factuales. Entre las primeras destaca su uso de herramientas empírico-analíticas tales como las matemáticas o la lógica formal. Con respecto a las matemáticas, él mismo reconoce “utilizar una cantidad considerable de fuentes estadísticas y estudios empíricos” (Castells [1996] 2005:56); mientras que el recurso a la lógica formal podemos rastrearlo, por ejemplo, hasta la distinción analítica que

establece entre tres modos de desarrollo (preindustrialismo, industrialismo e informacionalismo) y dos modos de producción (capitalismo y estatismo). Así, “cabe caracterizar a las sociedades a lo largo de los dos ejes (de tal modo que tenemos estatismo industrial, capitalismo industrial y demás)” (Ibid:44).

Con respecto al recurso a los tipos-ideales, si bien Castells no hace mención expresa de dicha metodología en su obra, si se vale de ella. El ejemplo más claro lo encontramos cuando define el “espíritu del informacionalismo” apoyándose en la definición weberiana de “espíritu de capitalismo”. En primer lugar, realiza un repaso histórico del nuevo paradigma organizativo. A continuación, se pregunta “¿Cuáles son los elementos de la realidad histórica que hemos descubierto asociados al nuevo paradigma organizativo? ¿y cómo podemos unirlos en un todo conceptual de significado histórico?” (Castells [1996] 2005:250). Y, finalmente, identifica cinco factores principales: redes empresariales, herramientas tecnológicas, competencia global, el Estado y el surgimiento y consolidación de la empresa red. Como podemos ver, esta metodología aúna los dos elementos definitorios del tipo-ideal weberiano: síntesis de fenómenos concretos (históricos) y puntos de vista que se enfatizan de manera unilateral (los cinco factores).

En la esfera factual, Castells, del mismo modo que los economistas de la escuela de Chicago y Daniel Bell en Sociología, opta por apoyarse más en la experiencia basada en la observación que en el método experimental. Así, afirma que una de sus metas consiste en “basar el análisis en la observación, sin reducir la teorización al comentario” (Castells [1996] 2005:57).

Finalmente, con respecto al individualismo metodológico, debemos señalar como su doctrina presenta una particularidad. Castells no entra a valorar si en otros momentos históricos ha podido resultar más pertinente una aproximación metodológica individualista u holista. Lo que le interesa es señalar como, en este preciso momento histórico, la unidad de análisis relevante no remite a ninguna de estas dos formas previas, sino a la red:

Por primera vez en la historia, la unidad básica de la organización económica no es un sujeto, sea individual (como el empresario o la familia empresarial) o colectivo (como la clase capitalista, la empresa, el Estado). Como he tratado de exponer, la unidad es la red, compuesta por diversos sujetos y organizaciones, que se modifica constantemente a medida que se adapta a los entornos que la respaldan y a las estructuras del mercado. (Castells [1996] 2005:253)

4.2.5 Agente individual.

Los economistas de la escuela de Chicago, del mismo modo que los de la corriente neokeynesiana, optan por la elaboración de modelos formales de agente individual. Además, continúan la senda general del keynesianismo, iniciada por la escuela neoclásica de Cambridge, y sitúan en el centro de sus reflexiones el concepto jevosiano de maximización. A este respecto, George J. Stigler resulta particularmente explícito en un artículo que escribe junto con Gary S. Becker: “estamos proponiendo la hipótesis de que el comportamiento humano generalizado y/o habitual puede ser explicado mediante un cálculo generalizado del comportamiento maximizador de la utilidad” (Stigler y Becker 1977:76). No obstante, el propio Stigler introduce modificaciones a este modelo formal procedentes de la acción efectiva de los agentes individuales en el mercado y contradice, de este modo, su propia doctrina epistemológica.

Por ejemplo, este autor, al dar forma a su modelo de agente individual, resalta la importancia de referirse a su capacidad intelectual ya que esta “influencia, y a menudo de una manera decisiva, su comportamiento y, por lo tanto, el comportamiento de los mercados” (Stigler 1982:65). Su caracterización parte de una actitud maximizadora pero no olvida que los individuos reales presentan una racionalidad limitada: “la mente humana no es una varita mágica que vibra en presencia de la verdad” (Stigler 1965:5). Es más, según Stigler (1961:224), “nuestra comprensión de la vida económica resulta incompleta si no tenemos sistemáticamente en cuenta los fríos vientos de la ignorancia”. Pero lo más relevante de esta inclusión de la premisa de racionalidad limitada remite a la razón por la que se produce. Stigler, en contra de su propia doctrina epistemológica, la incorpora por resultar un supuesto realista. Así, por ejemplo, este autor, al referirse al precio de una mercancía que debe ser transportada del lugar de producción al de consumo, afirma que su precio final debe responder a una ecuación cuyo resultado procede de la suma del precio en el lugar de origen más el precio del transporte. Pero añade a continuación que: “Esta ecuación se sostendría continuamente si el conocimiento fuera perfecto o si el producto pudiera almacenarse de forma gratuita. En general, sin embargo, estas condiciones no se cumplen en los mercados reales” (Stigler y Sherwin 1985:556).

Además de esta racionalidad limitada, el modelo de agente individual de Chicago presenta otras dos características: Por una parte, se encuentra en un entorno de

información imperfecta; y, por otra, el proceso de toma de decisiones implica costes. Con respecto a la primera característica, Stigler destaca como la dispersión de precios responde al hecho de que estos agentes no disponen de información perfecta:

La dispersión de precios es una manifestación -y, de hecho, es la medida- de la ignorancia en el mercado. La dispersión es una medición sesgada de la ignorancia ya que no existe absoluta homogeneidad de productos si tenemos en cuenta las condiciones de venta dentro del concepto de mercancía. (Stigler 1961:214)

Además, estos agentes no pueden disponer en ningún caso de dicha información perfecta porque “las condiciones de oferta y demanda, y, por lo tanto, la distribución de precios, se modifican con el tiempo” (Stigler 1961:220). Esta situación fuerza, tanto a vendedores, como a compradores, a investigar las cambiantes condiciones del mercado y esta investigación implica costes:

La toma de decisiones resulta muy costosa, y no sólo porque sea una actividad que algunas personas encuentran desagradable. A fin de tomar una decisión, uno requiere información, y esta debe ser analizada. Los costes de búsqueda de información y de la aplicación de esta a una nueva situación son tales que el hábito resulta, a menudo, una forma más eficiente de hacer frente a cambios moderados o temporales desde una perspectiva maximizadora de la utilidad. (Stigler y Becker 1977:82)

Este argumento constituye la puerta de entrada en el pensamiento económico hegemónico de una nueva corriente denominada “Economía de la información”. Esta consiste, como él mismo recuerda años después en el discurso que pronuncia con motivo de la aceptación del premio Nobel de Economía, en “el uso de la teoría económica estándar del comportamiento maximizador de la utilidad para determinar cuanta información adquirirían las personas, con especial atención a los precios a los que comprarían y venderían” (Stigler 1982:66).

Por otra parte, entre estas cambiantes condiciones del mercado que tanto compradores como vendedores deben investigar encontramos, precisamente, la entrada y salida de nuevos oferentes y demandantes. De este modo, “La identificación de compradores y vendedores reduce drásticamente el costo de la búsqueda. (...) La solución alternativa es el desarrollo de comerciantes especializados cuyo principal servicio (...) sea proporcionar un lugar de encuentro para potenciales compradores y vendedores” (Stigler 1961:216). Así, la publicidad se constituye como un poderoso mecanismo orientado a reducir los costes de toma de decisiones ya que supone: “un método para

proporcionar a los compradores potenciales el conocimiento de la identidad de los vendedores. Está claro que es un instrumento sumamente eficaz para la eliminación de la ignorancia” (Ibid:220).

Hasta aquí, el modelo resulta muy similar al propuesto por los autores neokeynesianos. No obstante, si atendemos al campo de las expectativas nos encontramos con que se introduce una modificación sustancial. La doctrina keynesiana de las expectativas adaptativas, inicialmente también compartida por Friedman, se sustituye por la doctrina de las expectativas racionales. Como recordamos, la primera supone que los agentes económicos, al hacer sus predicciones, sólo tienen en cuenta los datos procedentes del pasado y, por lo tanto, cometen errores sistemáticos de predicción. La nueva doctrina, sin embargo, implica atender también a la información aportada por los expertos, con lo que los errores de predicción ya no resultan sistemáticos. La formulación original de dicha doctrina se debe a John F. Muth (1961). Este autor la aplica a la administración de inventarios por parte de empresas y parte de la premisa de que si los consumidores y las empresas actúan de un modo racional en su proceso de toma de decisiones, también lo hacen a la hora de formar sus expectativas:

las expectativas, desde el momento en que constituyen predicciones informadas de acontecimientos futuros, son esencialmente iguales a las predicciones de la teoría económica relevante. Aún a riesgo de confundir esta hipótesis puramente descriptiva con un juicio acerca de lo que las empresas deberían hacer, llamaremos a tales expectativas “racionales”. (Muth 1961:317)

Sin embargo, la aplicación de este razonamiento al campo macroeconómico a fin de elaborar una nueva teoría del equilibrio general se debe a otro autor: Robert E. Lucas (1972; 1975; 1976; Lucas y Sargent 1978). Este alumno de Milton Friedman, formado inicialmente en macroeconomía por profesores de perfil keynesiano, defiende, basándose en esta hipótesis, que sólo los *shocks* monetarios no previstos pueden desviar las variables macroeconómicas de su valor natural y que, por lo tanto, dicha desviación presenta un carácter estrictamente transitorio. Una de las consecuencias más relevantes que se infiere de este razonamiento remite a la falta de efectividad real de las políticas de estímulo económico implementadas por el Estado. Estas, al ser previstas por los agentes, no cumplen su función y, por lo tanto, el efecto multiplicador keynesiano desaparece (Sargent y Wallace 1976).

Esta ampliación del principio de racionalidad al campo de las expectativas, además, también supone rechazar otro de los supuestos originales de la doctrina de Keynes: el componente no racional de la acción del agente individual. De este modo, los autores de Chicago siguen la senda trazada por los economistas nekeynesianos y eliminan de su doctrina tanto la ilusión monetaria, como los *animal spirits*. La primera, como recordamos, consiste en la incapacidad de trabajadores y sindicatos para diferenciar entre variables nominales y reales. Es decir, para anticipar los efectos de la inflación. Desde la hipótesis de las expectativas racionales tal argumento no se sostiene debido a que estos agentes, en realidad, adaptan sus exigencias salariales a la inflación prevista. Por su parte, como recordamos, el otro componente no racional de la doctrina de Keynes, los *animal spirits*, consiste en la natural tendencia a la acción que anima al empresario. Apunta a ese impulso interno que le impele a desarrollar su labor. Desde el modelo de agente individual que defienden los autores de la escuela de Chicago tal afirmación carece de sentido. Basta con asumir la hipótesis de que los empresarios actúan movidos por “la búsqueda unilateral del propio interés pecuniario” (Friedman 1953:164) ya que este supuesto “funciona bien en una amplia variedad de hipótesis económicas relacionadas con los fenómenos de masas” (Ibid). Como podemos comprobar, el modelo de agente individual que defienden estos autores no remite a un impulso irracional, sino al simple interés racional del empresario en su búsqueda de beneficios. Por cierto que el propio Friedman (Ibid) considera que esta hipótesis que defiende la conducta maximizadora de los empresarios resulta menos asumible para los sociólogos. Una afirmación que, como vamos a tener ocasión de acreditar más adelante, puede no encontrarse lejos de resultar cierta en el caso de Daniel Bell.

Por consiguiente, podemos afirmar que la doctrina de los economistas de Chicago respecto al agente individual supone la construcción de un modelo formal articulado en torno a seis características. En primer lugar, nos encontramos ante agentes maximizadores. Además, estos presentan una racionalidad limitada. En tercer lugar, operan en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. Antes de continuar, debemos diferenciar entre estos dos últimos conceptos. Cuando nos referimos a que el modelo de agente individual que construyen los economistas de Chicago presenta una racionalidad limitada, estamos haciendo referencia a como sus procedimientos mentales no resultan del todo eficientes. Sin embargo, afirmar que se encuentra en un entorno de información imperfecta, remite a como la información a la

que puede acceder resulta necesariamente incompleta. Como podemos observar, estas son dos cuestiones que, aunque pueden presentarse conjuntamente, no están necesariamente referidas a un mismo fenómeno. Además, en cuarto lugar, estos autores no olvidan que el proceso de toma de decisiones implica costes. En quinto lugar, dan entrada a la teoría de las expectativas racionales. Y, finalmente, niegan el componente no racional de la acción.

La comparación que llevamos a cabo entre la caracterización de los agentes individuales que llevan a cabo los economistas de Chicago y la doctrina defendida por los sociólogos constructivistas moderados se articula en torno a estas seis características. En primer lugar, presentamos las aportaciones de Daniel Bell. Este autor, considera que una de las dimensiones más destacadas de la sociedad post-industrial apunta a como la toma de decisiones se lleva a cabo gracias a una nueva “tecnología intelectual”. Su elemento característico es que parte de una definición de la acción racional: “Lo característico de la nueva tecnología intelectual es el esfuerzo por definir una acción racional e identificar los medios para llevarla a cabo” (Bell [1973] 2001:48-49). Así, dicha tecnología intelectual define esta racionalidad “como un juicio entre dos alternativas, una de las cuales es capaz de producir el resultado preferible” (Ibid:50). Partir de esta premisa supone compartir con los autores de Chicago la caracterización maximizadora de los agentes individuales ya que se considera que “la acción deseable es una estrategia que conduce a la solución óptima o “mejor”, es decir, a aquella que maximiza el resultado o, por depender de la valoración de los riesgos y las incertidumbres, trata de minimizar las pérdidas” (Ibid).

En segundo lugar, la acción racional, según la entiende esta tecnología intelectual, atiende a como las acciones no se ejecutan en condiciones óptimas. Es decir, están sujetas tanto a los problemas derivados de la racionalidad limitada de los agentes como a los provenientes de operar en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. De este modo, dichas acciones se pueden ejecutar bajo tres tipos de condiciones: de seguridad, “cuando las limitaciones son fijas y conocidas” (Bell [1973] 2001:49); de riesgo, cuando “se conoce una serie de resultados y se pueden establecer las probabilidades de cada resultado” (Ibid); y de incertidumbre, “cuando cabe estipular la serie de posibles resultados, pero las probabilidades son completamente desconocidas” (Ibid). Además, otra característica de esta forma de entender la acción racional remite a como el proceso de toma de decisiones implica costes. En este sentido,

Daniel Bell afirma que: “Cualquier situación conlleva limitaciones (costes, por ejemplo) y alternativas contrapuestas” ([1973] 2001:49).

Sin embargo, por otra parte, este autor no presta una especial atención a la cuestión de las expectativas. No entra a valorar explícitamente si nos encontramos ante expectativas adaptativas o racionales. Se limita a poner de manifiesto como, en los “juegos entre personas”, los agentes deben tener en cuenta los juicios recíprocos de los participantes a la hora de ejecutar sus acciones:

las situaciones se pueden definir como “juegos contra la naturaleza”, en los que las restricciones son ambientales, o “juegos entre personas”, en los que cualquier acción de una persona está necesariamente conformada por los juicios recíprocos de las intenciones de los otros. (Bell [1973] 2001:49)

No obstante, pese a que no podemos encontrar un posicionamiento explícito de este autor respecto a la caracterización de las expectativas, si constatamos como, tanto la tecnología intelectual como el propio Bell, se remiten con asiduidad a los pronósticos efectuados por expertos. En este sentido, podemos considerar que dichas expectativas presentan un perfil racional.

La principal discrepancia que identificamos entre la doctrina defendida por este autor y la proveniente de los economistas de la escuela de Chicago respecto a la caracterización de los agentes individuales remite a la atención prestada al componente no racional de la acción. Hemos comenzado afirmando que, según Bell, uno de los elementos más destacados de la sociedad post-industrial consiste en la toma de decisiones a través de una tecnología intelectual en cuyo vértice teórico se encuentra una determinada definición de acción racional. No obstante, como ya hemos apuntado en el apartado epistemológico, este mismo autor también considera que la sociedad actual está compuesta por tres ámbitos distintos: la estructura social, el orden político y el cultural. Esta tecnología intelectual se inscribe en el primero de ellos. Sin embargo, esta situación nos enfrenta con dos posibles escenarios: o bien Bell considera que, dadas las relaciones que caracterizan la interacción entre estos tres ámbitos, se pueden introducir problemáticamente elementos no racionales en la acción que los agentes desarrollan en la esfera de la estructura social; o bien, el componente no racional de la acción queda asilado fuera de dicha esfera. Si optamos por la primera alternativa, debemos dar la razón a Friedman en su apreciación de que los sociólogos resultan poco receptivos a

considerar que los empresarios pueden ser comprendidos estrictamente como agentes maximizadores. Si nos inclinamos por la segunda, podemos explicar, por una parte, la negativa de Bell a considerar que puede existir algo así como una prognosis política; y, por otra, la centralidad del deseo de realización y reforzamiento del sujeto como principio axial del ámbito cultural. Nosotros nos inclinamos por esta segunda posibilidad.

Como recordamos, al presentar la doctrina metodológica que defiende Manuel Castells hemos puesto de manifiesto como este autor considera la red como su unidad básica de análisis. Esta está “compuesta por diversos sujetos y organizaciones” (Castells [1996] 2005:253) y “se modifica constantemente a medida que se adapta a los entornos que la respaldan y a las estructuras del mercado” (Ibid). De este modo, podemos afirmar que la caracterización que este autor lleva a cabo de los agentes individuales, las organizaciones y las instituciones se subsume bajo la lógica operativa de dichas redes. Su análisis, tanto de los primeros como de las segundas, destaca su carácter relacional. Y, así, en el caso de los agentes individuales se enfatiza el concepto de identidad, mientras que en el de las organizaciones se hace énfasis en el ámbito interorganizativo.

Este concepto de identidad resulta un elemento fundamental de la obra de Castells. Su relevancia procede de la importancia que este autor atribuye al ámbito simbólico y a las culturas comunitarias. Estas últimas se constituyen como una de las cuestiones centrales de su obra ya que son un factor decisivo a la hora de comprender las sociedades actuales. Así, apoyándose en Calderón y Laserna, Castells ([1996] 2005:53) afirma que “el tema clave (...) en un mundo caracterizado por la globalización y fragmentación simultáneas, consiste en “cómo combinar las nuevas tecnologías y la memoria colectiva, la ciencia universal y las culturas comunitarias, la pasión y la razón”. Por otra parte, el ámbito simbólico debe ser comprendido en su relación con la “realidad” ya que es de esta de donde emergen los procesos de comunicación que constituyen las culturas: “Las culturas están hechas de procesos de comunicación y todas las formas de comunicación (...) se basan en la producción y el consumo de signos. Así pues, no hay separación entre “realidad” y representación simbólica” (Ibid:448). Así, Castells puede concluir que “la realidad (...) siempre ha sido virtual, porque siempre se percibe a través de símbolos que formulan la práctica con algún significado que se escapa de su estricta definición semántica” (Ibid:449).

De este modo, la doctrina de Castells de los agentes individuales no atiende ni a su carácter maximizador y ni al concepto de expectativas. Sin embargo, si da entrada a una concepción limitada de la racionalidad y afirma que dichos agentes operan en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. Castells ([1996] 2005:449) parte de la “capacidad de todas las formas del lenguaje para codificar la ambigüedad y para abrir una diversidad de interpretaciones”. Según él, es precisamente esta capacidad “la que hace a las expresiones culturales distintas del razonamiento matemático formal/lógico” (Ibid). Por lo tanto, “cuando los críticos de los medios de comunicación electrónicos sostienen que el nuevo entorno simbólico no representa la “realidad”, hacen referencia implícita a una noción absurdamente primitiva de experiencia real “no codificada” que nunca existió” (Ibid). De este modo, la racionalidad resulta ser siempre limitada por cuanto no responde a un modelo de “realidad” que nunca ha existido realmente. Pero, por esta misma razón, la información disponible resulta constitutivamente imperfecta. Del mismo modo, este autor también defiende que el proceso de toma de decisiones implica costes debido, precisamente, a que “En cierto sentido, toda la realidad se percibe virtualmente” (Ibid). Como conclusión, Castells afirma el componente no racional de la acción al remitirse a la naturaleza contradictoria de la mente humana: “Es en el carácter polisémico de nuestros discursos donde se manifiesta la complejidad de los mensajes de la mente humana, e incluso su naturaleza contradictoria” (Ibid).

Pero no queremos finalizar esta presentación de la doctrina de Castells sobre los agentes individuales sin hacer referencia a su concepto de acción social e identidad. Según este autor, precisamente esta “gama de variación cultural del significado de los mensajes es la que nos permite interactuar unos con otros en una gran diversidad de dimensiones” (Castells [1996] 2005:449). Es decir, esta variación cultural del significado de los mensajes es la base sobre la que se construye la acción social. Pero, además, dicha acción social, y la acción política, se edifican sobre identidades primarias. Es decir, según Castells, la tendencia dominante dentro de las nuevas tecnologías de la información en la década de los noventa apunta hacia “la construcción de la acción social y la política en torno a identidades primarias (...) Los primeros pasos históricos de las sociedades informacionales parecen caracterizarse por la preeminencia de la identidad como principio organizativo” (Ibid:52).

4.2.6 Organizaciones.

Los economistas de la escuela de Chicago centran sus reflexiones en el ámbito intraorganizativo en tres temas: el análisis de la relación existente entre formas de propiedad y gestión en las empresas, la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre y su consideración de la división del trabajo como un elemento constitutivo de las organizaciones.

El primero de estos aspectos, el análisis de la relación entre formas de propiedad y de gestión en las empresas, remite según los economistas de Chicago a la existencia de incentivos diferenciales. Distinguen dos formas de propiedad: concentrada y difusa. La diferencia entre ellas radica, precisamente, en los modelos de gestión asociados. De este modo, la primera se caracteriza por presentar fuertes incentivos para que el propietario se centre en las labores de dirección y en la contratación de directivos. Es decir, para establecer “un mercado más accesible a otros con información que vender en el desempeño de la gestión” (Becker y Stigler 1974:12). Por su parte, la forma de propiedad difusa favorece que los propietarios no se centren en las tareas de dirección y gestión. Así, estas dos formas de propiedad, concentrada y difusa, favorecen dos mecanismos de gestión diferenciados: de dirección centralizada y dispersa.

Como hemos apuntado al referirnos a la caracterización de los agentes individuales que desarrollan los economistas de Chicago, estos operan en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. Partiendo de esta premisa, Stigler considera que las organizaciones económicas actúan como mecanismos orientados a la reducción de la incertidumbre. Estima que: “algunos aspectos importantes de la organización económica adquieren un nuevo significado cuando se consideran desde el punto de vista de la búsqueda de información” (Stigler 1961:213). En este sentido, aporta un ejemplo que, como él mismo reconoce, le es sugerido por el propio Milton Friedman: el departamento de adquisiciones de una empresa. Este actúa como una estructura orientada a garantizar cierto nivel de calidad en los productos que ofrecen los proveedores. De este modo, la reputación funciona como un mecanismo que reduce los costes al minimizar la incertidumbre asociada a dicho proceso:

Algunas formas de organización económica pueden ser explicables fundamentalmente como dispositivos orientados a la eliminación de la incertidumbre en la búsqueda de calidad. El departamento de adquisiciones, como Milton Friedman me ha sugerido, puede ser contemplado como

una institución orientada a la búsqueda de una calidad superior de los bienes y garantías de la misma. “Reputación” es una palabra que denota la persistencia de la calidad y tiene un precio (o impone una sanción) ya que economiza su búsqueda. (Stigler 1961:224)

En tercer lugar, los economistas de Chicago consideran la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan la organización económica: “La división del trabajo no es una práctica pintoresca de las fábricas de alfileres del siglo XVIII, es un principio fundamental de la organización económica” (Stigler 1951:193). Pero sus reflexiones sobre este tema no se centran exclusivamente en el nivel intraorganizativo. Esta constatación les lleva a replantearse la tradicional doctrina de Adam Smith que establece que la división del trabajo está limitada por el tamaño del mercado. Si partimos de esta premisa, surge necesariamente un dilema: “O bien la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado y (...) las industrias están monopolizadas; o bien las industrias se caracterizan por ser competitivas y el teorema resulta falso o de poca importancia” (Ibid:185).

Esta reflexión desplaza la doctrina organizacional de los economistas de Chicago hacia la esfera interorganizativa y, con ello, da entrada en su reflexión teórica a tres nuevas cuestiones: el estudio de los oligopolios, la acción del Estado en el mercado y el funcionamiento de otros agentes tales como los sindicatos. En primer lugar, Stigler propone partir de una nueva concepción de la empresa a fin de resolver el dilema planteado por Adam Smith. Frente a la doctrina tradicional que entiende esta como una organización que adquiere materias primas para fabricar mercancías, postula una nueva perspectiva que la divide “entre las funciones o procesos que constituyen el ámbito de su actividad” (Stigler 1951:187). De este modo, en cada empresa podemos identificar procesos sujetos a rendimientos crecientes y decrecientes. Si consideramos el dilema de Smith desde esta nueva perspectiva, la pregunta que surge inmediatamente es ¿por qué la empresa no se centra en aquellos procesos en los que obtiene rendimientos crecientes y abandona el resto? Si actuara de esta manera, entonces, “el predominio de la desintegración vertical es, sin duda, de esperar” (Ibid:190). Sin embargo, esto no sucede porque existen dos factores, asociados a fallos en el sistema de precios, que favorecen la integración: la existencia de monopolios y la regulación pública.

La más importante de estas otras fuerzas (...) es el fracaso del sistema de precios (a causa del monopolio o de la regulación pública) para mantener los precios de mercado dentro de los límites del coste marginal del producto (...) y del valor marginal. (Stigler 1951:187)

Stigler también estudia el oligopolio desde el punto de vista de la información. Parte de la hipótesis de que los oligopolistas pretenden maximizar su beneficio conjunto mediante el establecimiento de acuerdos. No obstante, la experiencia nos muestra como, por un lado, en ocasiones, dichos acuerdos no llegan a cerrarse; y, por otro, una vez instituidos, resultan más efectivos en unas circunstancias que en otras. Por consiguiente, si queremos reconciliar la hipótesis de maximización conjunta de beneficios por parte de los oligopolistas de la que partimos con la experiencia, debemos atender al “problema de la vigilancia de un acuerdo colusorio, lo que demuestra que se trata de un tema propio de la teoría de la información” (Stigler 1964:44). Esta vigilancia parte de dos premisas: la primera es que “si algún miembro del acuerdo puede violarlo en secreto, obtendrá mayores beneficios que si se atiene a él” (Ibid:46); mientras que la segunda apunta a que “todos los acuerdos cuya violación resulte rentable para el infractor deben ser reforzados” (Ibid). Así, este autor llega a tres conclusiones: la primera es que “Cuando los oligopolistas venden a numerosos pequeños comerciantes (...) estos se adherirán al precio acordado, a pesar de que se reduzcan los precios para grandes cadenas de tiendas y compradores industriales” (Ibid: 47); la segunda señala como la “colusión siempre será más eficaz contra compradores que informan correcta y completamente de los precios que se les ofertan” (Ibid: 48); y la tercera remite a como dicha colusión “es un fenómeno muy limitado” (Ibid). De este modo, dichos mecanismos desincentivan el proceso de desintegración vertical de las empresas.

Por otra parte, los autores de la escuela de Chicago se oponen a la legitimidad que otorgan los keynesianos al Estado como agente económico en el mercado. Con respecto a la regulación pública destacan el hecho de que:

El estado -la maquinaria y el poder del Estado- es un potencial recurso o amenaza para todas las industrias de la sociedad. Con su poder de prohibir u obligar, de tomar o dar dinero, el Estado puede ayudar, y selectivamente ayuda, o perjudica, a un gran número de industrias. (Stigler 1971:3)

De este modo, “el problema de la regulación consiste en descubrir cuándo y por qué un sector (o un grupo de personas con ideas afines) es capaz de utilizar al Estado para sus propios fines” (Stigler 1971:4). Por lo tanto, debemos preguntarnos ¿qué beneficios puede otorgar el Estado a una industria? Según Stigler, estos abarcan desde “subsidios directos” (Ibid), al control de entrada de nuevos competidores mediante el establecimiento de un “certificado de conveniencia y necesidad” o de una “tarifa

protectora” (Ibid:5), pasando por la “fijación de precios” (Ibid:6) o por “políticas indirectas que afectan a bienes sustitutivos o complementarios” (Ibid). Sin embargo, dichos beneficios estatales se enfrentan a dos limitaciones impuestas por las diferencias existentes entre el proceso de toma de decisiones en un entorno de mercado y en un sistema democrático. Por una parte, en un sistema democrático:

Las decisiones deben ser tomadas simultáneamente por un gran número de personas (...) Para hacer frente a esta condición de simultaneidad, los votantes deben emplear representantes con una amplia capacidad discrecional y deben evitarse las expresiones directas de los cambios marginales en sus preferencias. (Stigler 1971:10)

Por otra:

El proceso de decisión democrático debe implicar a “toda” la comunidad y no sólo a aquellos que tienen una relación directa con una decisión. (...) Sin embargo, el sistema político no ofrece buenos incentivos, como si hacen los mercados privados, para la adquisición de conocimiento. (Stigler 1971:11)

Otra de las diferencias que existen entre la doctrina propuesta por los autores de la escuela de Chicago y por los economistas keynesianos en este ámbito interorganizativo remite a la caracterización que llevan a cabo de distintos agentes del mercado, como los sindicatos. Para Friedman, por ejemplo, a diferencia de Keynes, nos encontramos ante organizaciones económicas fuertemente racionales que desarrollan estrategias monopolísticas orientadas a controlar la entrada de trabajadores con el fin de mantener salarios relativos elevados:

En general, los sindicatos pueden ser considerados como ejerciendo control sobre la tasa de salario a través principalmente del control de la oferta de trabajadores. Esta perspectiva explica (...) las denominadas prácticas restrictivas de inscripción en el sindicato, las disposiciones discriminatorias para ingresar en ellos, las reglas de antigüedad, etc..., en tanto que mecanismos económicos orientados a reducir la oferta de participantes para, de este modo, elevar la tasa salarial. (Friedman [1962] 2007:164)

La comparación que llevamos a cabo entre la doctrina defendida por los economistas de Chicago y los sociólogos constructivistas moderados respecto a las organizaciones se articula en torno a seis factores. En el ámbito intraorganizativo, atendemos al análisis de la relación existente entre las formas de propiedad y de gestión, su consideración como mecanismos de reducción de la incertidumbre y la importancia que se atribuye a la división del trabajo. En la esfera interorganizativa, nos centramos en el análisis de las

distintas formas de relación entre empresas, la acción del Estado en el mercado y la caracterización de otras organizaciones tales como los sindicatos. A tal fin, vamos a comenzar presentando la posición teórica de Daniel Bell.

En primer lugar, en el ámbito intraorganizativo este autor defiende que, efectivamente, existe una separación entre las formas de propiedad y de gestión empresarial. Pero va más allá. Considera que “Hoy la propiedad es simplemente una ficción legal” (Bell [1973] 2001:339). Según él, la doctrina económica defiende que la propiedad de las empresas reside en los accionistas porque estos invierten capital en ellas. Sin embargo, en la actualidad “sólo una pequeña proporción del capital de las corporaciones se consigue por emisión de acciones. La parte más sustanciosa procede de la autofinanciación, del éxito de la propia empresa” (Ibid:339-340). Este hecho pone de relieve, según Bell, el papel fundamental que juegan los gerentes en su funcionamiento ya que, por una parte, “El accionista es frecuentemente una persona (...) con muy poco interés constante en la marcha de la empresa” (Ibid:340); y, por otro, “el crecimiento del capital retenido es el resultado de la habilidad de los gerentes” (Ibid). Este autor considera que “Los verdaderos propietarios están implicados directa y psicológicamente en el destino de la empresa; pero tal descripción se ajusta mucho mejor a los funcionarios de la empresa que a sus accionistas” (Ibid). De este modo, Bell parte de una premisa similar a la de los economistas de Chicago. Como recordamos, estos diferencian entre propiedad concentrada y difusa y consideran que la segunda presenta menores incentivos para que el propietario se implique en labores de dirección y gestión. Es precisamente a este fenómeno al que alude Bell cuando afirma que los accionistas no prestan un interés constante a la marcha de la empresa.

En segundo lugar, la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre en la obra de Bell ([1973] 2001:320) se traduce en su idea de que las empresas se constituyen como “un instrumento que coordina hombres, materiales y mercados para la producción de bienes y servicios al menor costo con el mayor rendimiento posible para las inversiones de capital”. Dicha labor coordinadora permite reducir la incertidumbre gracias a la introducción de “la idea de racionalidad funcional, de economizar, como un nuevo modo de ordenar las relaciones sociales” (Ibid).

Por otra parte, Bell ([1973] 2001:318) también entiende la división del trabajo como un elemento constitutivo de la organización económica: “con la economía aparece una división racional del trabajo, la especialización de funciones, la complementariedad de relaciones, la utilización de funciones de producción (...), la programación (...), etc.”. De hecho, esta división del trabajo se articula sobre la, antes mencionada, racionalidad funcional. Esta supone un cierto “economizar” y está asociada a términos como maximización, optimización, menor coste, etc. No obstante, Bell (Ibid:332) también atiende a otro factor que se confronta con esta actitud economizadora: “Las corporaciones son instituciones para economizar; pero son también modos de vida para sus miembros”. Es decir, una empresa, además de perseguir la obtención de beneficios, debe ser consciente de que está constituida por “la administración y la Junta de directores, que actúan como fideicomisarios de los miembros de la empresa en su conjunto –no sólo los accionistas, sino también trabajadores y consumidores- y con debida atención a los intereses de toda la sociedad” (Ibid:342). Esta forma de comprender la empresa implica la existencia de un proceso que actúa en sentido contrario al de economizar y que Bell denomina “sociologizar”. Este es el que orienta las acciones de responsabilidad social de la empresa hacia sus trabajadores y la sociedad en su conjunto. Tal doctrina se enfrenta a la opinión que mantiene Friedman (1970b) de que la única responsabilidad social de la empresa radica en obtener beneficios para sus accionistas. Sin embargo, dicha discrepancia no elimina el hecho de tanto Friedman como Bell defienden que la división social del trabajo se constituye como un factor decisivo para la organización económica.

Ya en el ámbito interorganizativo, Bell ([1973] 2001:313) diferencia, en referencia a los oligopolios, entre tamaño de la empresa y control de mercado, y destaca como se ha tomado “conciencia de que ambas cosas no se corresponden por completo”. En este sentido, señala como “el tamaño, evidentemente, no es un buen índice del control del mercado” (Ibid) y destaca como este, en realidad, se mide mediante “ratios de concentración”. Estos, a su vez, remiten al “porcentaje de ventas de las cuatro mayores compañías, de un sector de la producción, en relación con el total de las ventas del producto” (Ibid). Si atendemos a estos, según Bell (Ibid:313-314), “parece evidente que, a partir de comienzos de siglo, los ratios de concentración han descendido de forma considerable y que, en la mayoría de las industrias no se está produciendo una concentración creciente, sino unas fluctuaciones incesantes”. Esta conclusión coincide

con el resultado que cabe esperar de las dos tendencias organizacionales que identifica Stigler al referirse al teorema de Adam Smith. La desintegración e integración vertical trabajan en el sentido de generar incesantes fluctuaciones en la tendencia a la concentración empresarial. Pero, además, también concuerda con la idea de que, en realidad, la colusión es un fenómeno muy limitado.

La principal diferencia que encontramos entre la doctrina defendida por Daniel Bell y por los autores de Chicago respecto a las organizaciones remite al segundo elemento de la esfera interorganizativa: la acción del Estado en economía. Aunque tanto estos economistas como el sociólogo parten de su indudable existencia, su valoración resulta diametralmente opuesta. Mientras que los primeros muestran una actitud inequívocamente contraria, Daniel Bell ([1973] 2001:331) considera que “deberá de surgir enseguida un nuevo principio en las relaciones entre las corporaciones y la política pública”. En este sentido, considera que “El poder de las corporaciones es, claramente, el que predomina en la sociedad, y el problema estriba en cómo limitarlo” (Ibid:312). Este autor argumenta que, del mismo modo que:

ha habido decisiones políticas para ofrecer alicientes fiscales que ayudaran a las corporaciones a ampliar el volumen de sus instalaciones (...) también podrán darse decisiones políticas que determinen gravámenes fiscales para obligar a las corporaciones a sobrellevar la carga de los costes sociales originados por la empresa, o para favorecer una tecnología alternativa o un sistema de sostenimiento si se pueden minimizar los costes sociales mediante un sistema alternativo o mejorar los beneficios sociales. (Bell [1973] 2001:331)

Este argumento se enfrenta con la advertencia que lanzan los economistas de Chicago contra la acción del Estado en economía. Como recordamos, estos autores señalan como este se constituye como un recurso o amenaza que ayuda o perjudica selectivamente a un gran número de industrias. Por lo tanto, desde su punto de vista, la doctrina de Bell resulta inaceptable.

Finalmente, tanto los economistas de Chicago como Daniel Bell coinciden en señalar el importante papel que desempeñan los sindicatos como organizaciones en el mercado. El sociólogo llega a afirmar incluso que son uno de los pocos ejemplos de organización que pueden encontrarse en la vida política americana.

en la vida política americana hay pocos grupos de comitentes que sean “corporativos”, en los que algún portavoz particular elegido actúe en nombre del interés de todos –con la posible excepción de los sindicatos de trabajadores, en los cuales un organismo único, el Consejo Ejecutivo del

AFL-CIO formula los planes generales y George Meany expresa su opinión. (Bell [1973] 2001:446)

Como podemos comprobar, Daniel Bell alude a los sindicatos como “comitentes corporativos” mientras que nosotros nos referimos a ellos como organizaciones. Su caracterización, por lo tanto, se articula en torno a dos factores: “Comitencia” y “corporatividad”. El primero implica carácter de agencia; mientras que el segundo alude al hecho de que están compuestos por diferentes personas y gobernados por algunos de sus miembros. En la introducción a este trabajo hemos definido la categoría organización como un agente corporado. Así, por lo tanto, pese a no valernos de una misma nomenclatura, nos estamos refiriendo a un mismo fenómeno. Pero, además, los autores de Chicago añaden otro elemento. Consideran que estos sindicatos son organizaciones fuertemente racionales. También en este punto la doctrina de Bell se muestra coincidente. Según él, los sindicatos responden racionalmente al hecho de que en muchas ocasiones no existen incentivos para la movilización y por eso “intentan imponer un economato cerrado, o bien la adscripción obligatoria de todos los trabajadores de una fábrica con objeto de impedir la “vía libre” para los que no pagan las cuotas de asociación” (Bell [1973] 2001:543).

A continuación, vamos a presentar la doctrina organizacional defendida por Manuel Castells y, como en el caso de Daniel Bell, a compararla con la expuesta por los economistas de la escuela de Chicago en base a las seis características que hemos señalado previamente. Este autor, como hemos visto, defiende que la acción tanto de los agentes individuales como de las organizaciones responde a la lógica de las redes: “La lógica de la red es más poderosa que los poderes de la red” (Castells [1996] 2005:247). En este sentido, parte de una definición básica de organización que destaca su carácter sistémico: “Por organizaciones entiendo sistemas específicos de recursos que se orientan a la realización de metas específicas” (Ibid:202). No obstante, pronto destaca el hecho de que “Las redes son el elemento fundamental del que están y estarán hechas las nuevas organizaciones” (Ibid:218). Es más, el actual momento histórico se caracteriza por la emergencia de una nueva forma organizacional, la empresa red, que hace que sea la red, y no las empresas, “la unidad de operación real” (Ibid:226). Por lo tanto, debemos proceder a definir dicha empresa red. A tal fin, lo primero que debemos hacer es diferenciar entre burocracias y empresas. Las primeras son “aquellas para las cuales la reproducción de su sistema de recursos se convierte en su principal fin” (Ibid);

mientras que en las segundas, “los fines y su cambio moldean una y otra vez la estructura de los recursos” (Ibid). De este modo, la empresa red puede ser comprendida como “aquella forma específica (...) cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos de sistemas autónomos de fines” (Ibid).

Pero Manuel Castells va más allá. Según este autor, la reestructuración económica de los ochenta favoreció que las empresas se reorganizaran internamente dando lugar a nuevas estrategias empresariales. Dicho proceso supuso, entre otras cosas, establecer como “meta fundamental (...) hacer frente a la incertidumbre causada por el rápido ritmo de cambio en el entorno económico, institucional y tecnológico de la empresa, aumentando la flexibilidad en la producción, gestión y comercialización” (Castells [1996] 2005:203). En este sentido, por ejemplo, Castells llama la atención sobre como el “toyotismo” es un sistema de gestión “ideado para reducir la incertidumbre” (Ibid:208) o como “La gestión de la incertidumbre se vuelve crítica en una situación de interdependencia asimétrica” (Ibid:247). Pero esta reorganización empresarial también supuso “redefinir los procesos de trabajo y las prácticas de contratación, introduciendo el modelo de “producción escueta” con el objetivo de ahorrar mano de obra mediante la automatización de puestos de trabajo, la eliminación de tareas y la supresión de capas directivas” (Ibid). Como podemos observar, estos dos procesos remiten, tanto a la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre, como a la consideración de la división del trabajo como un elemento constitutivo de las misma.

En el ámbito interorganizativo, al que Castells presta una gran atención, destaca, como no podía ser de otra manera, el establecimiento de vínculos interorganizativos que presentan morfologías reticulares. Así, por ejemplo, las corporaciones multinacionales:

son cada vez en mayor medida redes internas descentralizadas, organizadas en unidades semiautónomas según países, mercados, procesos y productos. Cada una de estas unidades se conecta con otras unidades semiautónomas de otras multinacionales en forma de alianzas estratégicas ad hoc y cada una de esas alianzas (de hecho, redes) son nodos de redes auxiliares de pequeñas y medianas empresas. (Castells [1996] 2005:158-159)

De este modo, las formas organizacionales “evolucionan de las empresas multinacionales a las redes internacionales” (Castells [1996] 2005:247). Un ejemplo en este sentido pueden ser las alianzas estratégicas. No obstante, estas deben diferenciarse de los tradicionales oligopolios ya que “atañen a tiempos, mercados, productos y

procesos específicos, y no excluyen la competencia en todos los ámbitos, la mayoría no cubiertos por los acuerdos” (Ibid:213). Además, en esta nueva lógica de las redes:

las empresas medianas y pequeñas parecen ser formas de organización bien adaptadas al sistema de producción flexible de la economía informacional, pero, al mismo tiempo, también es cierto que su dinamismo renovado se encuentra bajo el control de las grandes empresas, que continúan en el centro de la estructura de poder económico en la nueva economía global. (Castells [1996] 2005:206)

Así, debemos concluir con Castells ([1996] 2005:551) que “Las empresas y, cada vez más, las organizaciones e instituciones se organizan en redes de geometría variable, cuyo entrelazamiento supera la distinción tradicional entre grandes empresas y empresas pequeñas”. En este sentido, podemos referirnos a dos formas de flexibilidad interorganizativa: “el modelo de redes multidireccionales aplicado por empresas pequeñas y medianas y el modelo de producción basado en la franquicia y la subcontratación bajo la cobertura de una gran compañía” (Ibid:210).

Con respecto a la acción del Estado en el mercado, Castells ([1996] 2005:163) destaca como este colabora con las grandes corporaciones multinacionales, responsables de la mayor parte de la I+D no pública del mundo, por ejemplo, a través de instituciones públicas de investigación: “dados los costos y la importancia estratégica crecientes de la I+D, las corporaciones suman sus esfuerzos de investigación en cooperación con otras corporaciones, con universidades y con instituciones públicas de investigación”. Este escenario de colaboración entre las esferas pública y privada se ve favorecido porque el Estado establece como una de sus prioridades en política económica la reducción de los costes de sus grandes corporaciones nacionales para hacerlas más competitivas en el mercado internacional. Así, el Estado se orienta, “en el ámbito económico, hacia la maximización de la competitividad de sus economías constituyentes” (Ibid:129).

Finalmente, si nos fijamos en la caracterización que lleva a cabo Castells de otras organizaciones tales como los sindicatos, debemos destacar como este autor pone de relieve el importante papel que juega el Estado en su funcionamiento. En este sentido, por ejemplo, diferencia dos contextos: Japón y Corea. En el primero, los grupos empresariales, *kabushiki mochiai*, están organizados en torno a redes de firmas que poseen mutuamente sus respectivas acciones y cuyas principales empresas están regidas por diferentes gestores. En este caso:

Las prácticas sindicales y la organización laboral reflejan esta estructura de red jerárquica. En el núcleo, las grandes compañías ofrecen a sus trabajadores empleo de por vida, sistemas de retribución basados en la antigüedad y la colaboración con los sindicatos de empresa. (...) Se busca el consenso mediante diversos procedimientos, desde la organización del trabajo hasta actos simbólicos como la entonación del himno de la compañía para empezar la jornada. (Castells [1996] 2005:230)

Sin embargo, en Corea, las redes empresariales, denominadas *chaebol*, aunque inspiradas por los *zaibatsu* japoneses, son mucho más jerárquicas. Todas las firmas de la red están controladas por un holding central propiedad de un único individuo y su familia que están respaldado por los bancos y compañías comerciales del Gobierno. En este caso,

Las políticas y prácticas laborales también siguen este modelo autoritario. Como en Japón, existe una pronunciada segmentación de mercados laborales entre los trabajadores esenciales y los trabajadores temporales, dependiendo del carácter central de la firma dentro del *chaebol*. Las mujeres desempeñan un papel mucho más reducido, ya que el patriarcalismo es aún más intenso en Corea que en Japón y los hombres se muestran reacios a dejar que trabajen fuera del hogar. Pero los trabajadores esenciales no reciben el mismo tipo de compromiso de sus firmas sobre un empleo de larga duración y las condiciones laborales. Tampoco se espera que se comprometan a tomar la iniciativa, sino sobre todo que cumplan las directrices que reciban. (Castells [1996] 2005:231)

Además,

Durante un largo periodo, los sindicatos estuvieron controlados por el Estado y se los mantuvo en una posición subordinada. Cuando en la década de 1980 la democracia obtuvo logros sustanciales, su independencia creciente fue recibida con tácticas de confrontación por parte de los dirigentes de los *chaebol*, que llevaron a un modelo muy conflictivo de relaciones laborales. (Castells [1996] 2005:231)

4.2.7 Instituciones.

La última categoría a la que nos referimos para comparar las aportaciones teóricas de los economistas de la escuela de Chicago con las de los sociólogos de la corriente constructivista moderada remite a las instituciones. En este, como en el anterior periodo, las aportaciones procedentes de la esfera económica resultan muy escasas. Dos pueden ser las razones: en primer lugar porque, del mismo modo que los neokeynesianos, los economistas de Chicago proceden en sus investigaciones tomando como dadas las instituciones; en segundo lugar, porque pretenden que el Estado (principal institución a

la que se refieren) presente una naturaleza estrictamente institucional; eliminando así su capacidad de agencia. La aportación teórica más destacada en este sentido remite a la regla monetaria de Milton Friedman (1968b). Según este autor, el Estado debe limitarse a establecer una tasa constante de crecimiento de dinero del 4%. Esta medida pretende dotar al sistema económico de la estabilidad perdida tras el abandono del patrón-oro y, de este modo, reducir la incertidumbre asociada a la existencia de bancos centrales con tendencia a realizar bruscos cambios en su política monetaria.

En cualquier caso, pese a las escasas alusiones que realizan los autores de la escuela de Chicago a las instituciones, podemos atender concretamente al trabajo que realiza George Stigler sobre una de sus formas más características: el Derecho. Nuestros análisis sobre la caracterización que llevan a cabo los economistas de la escuela de Chicago toman como referencia, por tanto, dichas investigaciones y se articulan en torno a las cuatro características a las que venimos refiriéndonos a lo largo de esta investigación: generales, naturales, conflictivas y espontaneas.

Con respecto a su carácter general debemos atender a dos factores: si se incluyen, tanto instituciones formales, como no formales, y si se da cuenta de su progreso histórico. Las referencias a instituciones formales y no formales en las investigaciones de Stigler remiten a su reflexión sobre la relación existente entre *Common law* y *Statute law*. Según este autor, “Common law es la acumulación de decisiones tomadas en respuesta a un litigio real y la evolución de las circunstancias en los casos que se presentan a los tribunales. Pero esta es también la naturaleza de la statute law” (Stigler 1992:461). No obstante, Stigler opta por mantener la distinción ya que ambos tipos se diferencian en dos aspectos importantes. Por una parte, “los grupos políticos gobernantes generan y mantienen las doctrinas de la Common law que mejor les sirven” (Ibid:460). Es decir, “cuando la Common law resulta de aplicación es porque sirve al grupo políticamente dirigente (...) o porque carece de un oponente influyente” (Ibid). Y, por otra, “La Common law puede haberse convertido en un instrumento más adecuado para la redistribución de los ingresos en esta era de activismo judicial, pero resulta menos adecuada que la Statute law para la mayor parte de los casos de redistribución política” (Ibid:461).

Puede aducirse que estas reflexiones de Stigler sólo resultan de aplicación al mundo anglosajón debido a la preeminencia que este otorga a la *Common Law*. Sin embargo,

esto no es del todo cierto si atendemos a la progresiva convergencia que viene observándose históricamente entre esta forma de legislación anglosajona y el Derecho continental. Precisamente dicho proceso histórico es el segundo factor que confiere a las instituciones su carácter general. En este sentido, por ejemplo, Stigler considera la evolución histórica de la *Sherman Act* como un ejemplo paradigmático de la escasa diferencia que puede apreciarse realmente entre *Common law* y *Statute law*. En la actualidad, según este autor, esta Ley se constituye como:

la acumulación de cien años de decisiones judiciales, influenciadas a su vez por los casos reales y los cambios en las circunstancias económicas, legales y políticas de ese siglo. La disposición de 1890 y sus reformas legislativas son una parte muy pequeña del contenido efectivo de la ley hoy. (Stigler 1992:461)

Con respecto a la segunda característica de las instituciones, su origen en el comportamiento humano Stigler se pregunta ¿por qué el Estado se dedica a su actividad regulativa? Según él, la respuesta no debe buscarse ni en los teoremas de la Economía del bienestar, ni en la doctrina de la Ciencia Política tradicional. Para entender esta cuestión, el economista debe centrarse:

en el estudio sistemático de los intereses propios de los distintos participantes en la vida política. Estos participantes (...) operan bajo diferentes reglas y limitaciones que los comerciantes en los mercados, pero esto no supone un argumento contrario al uso de esa poderosa herramienta de análisis económico que es la teoría del comportamiento maximizador de la utilidad. (Stigler 1982:67)

Como podemos observar, Stigler amplía la esfera legítima del análisis basado en un agente maximizador al campo de la Ciencia Política. Pero lo sustancial, a efectos de esta investigación, es que reconoce que la actividad regulativa del Estado, el Derecho, remite en su origen a la acción de los individuos. Es decir, el Derecho, que es una de las instituciones sociales más importantes, presenta un origen natural.

Ahora debemos preguntarnos si estas instituciones resultan conflictivas. Es decir, si pueden darse contradicciones entre ellas. En este sentido, Stigler comienza afirmando que para que perduren deben resultar eficientes. Eso sí, dicha eficiencia está referida exclusivamente a los fines específicos de cada una de ellas: “todas las instituciones sociales duraderas, como la *Common law* y la *Statute law*, deben ser eficientes. (...) Argumentaré que esta eficiencia debe ser juzgada sólo atendiendo a las metas que cada una de ellas persigue” (Stigler 1992:459). Por lo tanto:

toda institución o práctica social duradera es eficiente o no persistiría en el tiempo. Instituciones o prácticas nuevas y experimentales se alzarán desafiando a los sistemas existentes. A menudo, demostrarán ser ineficaces o incluso contraproducentes, pero de vez en cuando tendrán éxito en la sustitución del sistema anterior. (Stigler 1992:459)

Como podemos ver, las instituciones deben resultar eficientes para los fines que han sido diseñadas o desaparecen. Sin embargo, esto no significa que no puedan producirse conflictos entre distintas instituciones. Como apunta Stigler, estos pueden tener su origen en el enfrentamiento entre nuevas y antiguas instituciones. Sin embargo, las esferas de conflicto no se agotan con esta posibilidad. Por ejemplo, no resulta extraño que comportamientos que antes eran considerados faltas graves pasen a ser considerados leves y viceversa. En tales situaciones, este autor, siguiendo la tradición reformista anglosajona, apuesta por aplicar cambios legislativos graduales más que por modificaciones revolucionarias:

Existe una considerable inercia en el proceso legislativo que cumple funciones muy útiles. Es mucho más fácil hacer continuos ajustes marginales en una política a través de un comité presupuestario que modifique los recursos para su ejecución que modificar la Ley. Esta variabilidad en la aplicación proporciona la flexibilidad deseable para las políticas públicas. (Stigler 1974:66-67)

También encuadrado dentro de este mismo espíritu anglosajón de moderación, Stigler se pregunta hasta que punto resulta razonable hacer cumplir una Ley. Parte de la premisa de que “hay una razón decisiva por la que la sociedad tiene que renunciar a una aplicación “completa” de la ley: esta aplicación presenta costes” (Stigler 1974:56). Por lo tanto, “El grado de cumplimiento de las leyes depende de la cantidad de recursos dedicados a esta tarea” (Ibid). Pero, además de este factor, Stigler se refiere a otros cuatro determinantes a la hora de decidir el grado de cumplimiento de una determinada Ley:

Está, en primer lugar, el grado de honestidad de los reguladores: (...) En segundo lugar, la estructura de incentivos a la honestidad incluidos en su remuneración. (...) La calidad de la aplicación depende, en tercer lugar, del patrón temporal de las violaciones. (...) en cuarto lugar, (...) de si una violación tiene una “víctima”, es decir, si hay una persona que soporta gran parte del costo de esta violación. (Becker y Stigler 1974:3-4)

Finalmente, los autores de la escuela de Chicago no se pronuncian con respecto al carácter espontaneo del surgimiento de las instituciones por lo que podemos concluir que no observan esta posibilidad. En defensa de esta hipótesis, podemos remitirnos a las

observaciones de Stigler anteriormente presentadas respecto a su naturaleza diseñada para obtener determinados fines específicos.

Como acabamos de señalar, la doctrina de los economistas de Chicago respecto a las instituciones es uno de los elementos menos destacados de su obra. No obstante, tomando como referencia los trabajos de Stigler sobre el Derecho, podemos concluir que consideran que son generales, naturales y conflictivas, aunque no espontaneas. A continuación, vamos a proceder a comparar esta doctrina con la defendida por los sociólogos constructivistas moderados. Para ello, comenzamos presentando la posición defendida por Daniel Bell. Este autor considera, en primer lugar, que las instituciones son generales. Para ello se apoya, por una parte, en el carácter histórico de su evolución; y, por otra, en que atienden tanto a instituciones formales, como las normas, como informales. Entre estas últimas incluye los modos de vida, las relaciones sociales, los valores, los hábitos, las costumbres y los modos tradicionales establecidos:

Las estructuras de una sociedad –los modos de vida, las relaciones sociales, las normas y los valores- no se trastocan del día a la noche. Las estructuras del poder pueden cambiar rápidamente (...) Las estructuras de la sociedad cambian mucho más lentamente, especialmente los hábitos, las costumbres y los modos tradicionales establecidos. (Bell [1976] 1989:21)

En segundo lugar, su carácter natural es el que explica el cambio histórico. Las modificaciones en las ideas y los estilos culturales se constituyen como prerequisite de dicho proceso. Así, los cambios en la conciencia, especialmente aquellos referidos a los valores y el juicio moral, catalizan la acción de los hombres orientada a transformar normas e instituciones sociales:

Las ideas y los estilos culturales no cambian ciertamente la historia; al menos, no de la noche a la mañana. No obstante, son los preludios necesarios para el cambio, ya que un cambio en la conciencia –en los valores y en el juicio moral– es el que mueve a los hombres a transformar sus normas e instituciones sociales. (Bell [1973] 2001:552)

El carácter conflictivo de las relaciones interinstitucionales, como no puede ser de otra manera, remite a la ya referida existencia de tres principios axiales contrapuestos. Así, por ejemplo, Bell se refiere a las fuentes estructurales de tensiones en la sociedad y señala como estas pueden producirse:

entre una estructura social (principalmente tecnoeconómica) que es burocrática y jerárquica, y un orden político que cree, formalmente, en la igualdad y la participación; entre una estructura social que está organizada fundamentalmente en base a roles y a la especialización y una cultura

que se interesa por el reforzamiento y la realización del yo y de la persona “total”. (Bell [1976] 1989:26)

Finalmente, el carácter espontáneo de las instituciones responde a como estas pueden resultar una consecuencia no prevista de la acción de los individuos. En este punto, Bell se aleja de la doctrina de los economistas de Chicago ya que, como recordamos, estos no contemplan dicha posibilidad. En este sentido, por ejemplo, apunta como “el conjunto de las decisiones individuales tiene efectos colectivos que trascienden la capacidad para controlarlos, y que con frecuencia perturban los deseos individuales” (Bell [1973] 2001:327). Como podemos comprobar, este autor defiende su carácter espontáneo. No obstante, debemos ser conscientes de que esta última característica de las instituciones es un tema que Bell apenas aborda.

La doctrina defendida por Manuel Castells ([1996] 2005:202) respecto a estas parte de definir las como “organizaciones investidas de la autoridad necesaria para realizar ciertas tareas específicas en nombre del conjunto de la sociedad” y continúa afirmando que “La cultura que interesa para la constitución y el desarrollo de un sistema económico (...) es la que se materializa en lógicas organizativas” (Ibid). Pero, ¿Qué entiende Castells por lógicas organizativas? Para este autor, constituyen “un principio legitimador que se elabora en un conjunto de prácticas sociales derivadas. (..) son las bases ideacionales de las relaciones de autoridad institucionalizadas” (Ibid). Por lo tanto, en un primer momento, Castells parece identificar las instituciones con determinadas organizaciones dotadas de legitimidad para actuar en nombre de la sociedad. Esta forma de abordar la cuestión corre el riesgo de circunscribir su definición a las instituciones formales, y más concretamente al Estado. No obstante, posteriormente añade que su funcionamiento remite a las “lógicas organizativas”. Dado que este autor entiende estas como bases ideacionales de las relaciones de autoridad institucionalizadas, debemos concluir que, sin embargo, su definición se extiende también a aquellas instituciones de carácter no formal.

Por otra parte, estas instituciones también están sometidas al devenir histórico. En este sentido, por ejemplo, Castells llama la atención sobre como las trayectorias históricas de las instituciones constituyen un elemento fundamental a la hora de comprender la relación que establecen las redes de empresas asiáticas con el modelo de empresa red que surge en Occidente. Según este autor, para comprender dicha relación, “es preciso considerar simultáneamente la especificidad histórica de las culturas, las trayectorias

históricas de las instituciones, los requisitos estructurales del paradigma informacional y las formas de competencia de la economía global” (Castells [1996] 2005:228).

Hasta aquí hemos mostrado como Castells considera que las instituciones son generales, tanto por incluir sus manifestaciones formales como informales, como por atender a su historicidad. A continuación, vamos a analizar su potencial carácter conflictivo. Para ello, nos vamos a valer del mismo ejemplo relativo a las redes empresariales asiáticas, concretamente a la forma que estas presentan en Japón. Para Castells, dichas redes de empresas y la estructura social a la que dan lugar sólo pueden mantener su estabilidad sobre un modelo patriarcal de familia que prevenga las tendencias sociales polarizadoras. De este modo, se desprende que si la institución familiar varía, puede producirse un conflicto entre esta y las formas empresariales y la estructura social a que dan lugar.

Sólo la relativa estabilidad de la familia patriarcal japonesa integra ambos extremos en la estructura social, paliando las tendencias hacia una sociedad polarizada, pero sólo mientras pueda mantenerse a la mujer japonesa en posición subordinada, tanto en el hogar como en el trabajo. (Castells [1996] 2005:230)

Este ejemplo, además, nos permite poner de manifiesto como los tres tipos de relaciones sociales básicas que identifica Manuel Castells (la producción, que da lugar a relaciones de clase; la experiencia, que se estructura a través de las relaciones familiares y la sexualidad; y el poder, que se manifiesta en relaciones de poder), del mismo modo que en la obra de Bell, contraponen sus respectivas lógicas de funcionamiento.

En cualquier caso, la última característica de las instituciones a la que atendemos, su carácter natural, puede predicarse de todas ellas ya que, como hemos indicado previamente, parten de relaciones sociales básicas que se establecen entre seres humanos.

4.3 Relación de la escuela austriaca de Economía con el constructivismo en Sociología.

4.3.1 Introducción.

En la introducción a este capítulo hemos afirmado que las aportaciones teóricas de los autores de la escuela austriaca de Economía de este periodo resultan más próximas a la doctrina constructivista radical en Sociología que a la moderada. Sin embargo, también hemos hecho referencia a como esta sintonía no resulta generalizada. Dentro de esta

escuela económica debemos diferenciar dos corrientes: Por una parte, nos encontramos con la obra de autores que optan por mantener la ortodoxia miseana como Israel M. Kirzner o Murray Rothbard; y, por otra, con planteamientos heterodoxos como el subjetivismo radical de Ludwig Lachmann o la Economía hermenéutica de Don Lavoie. Dado que son éstos últimos los que presentan más puntos de convergencia con el constructivismo sociológico radical, este epígrafe se centra en sus aportaciones teóricas.

La escuela austriaca comienza a ser considerada en este periodo una corriente de pensamiento económico con tradición propia y a articularse como tal. Este fenómeno puede explicarse atendiendo a tres factores. En primer lugar, a la publicación de una serie artículos que coinciden en señalar su singularidad teórica. Entre ellos podemos destacar *¿En qué medida es marginalista Escuela Austriaca?* de Erich Streissler (1972); el artículo escrito por el discípulo de Walras, William Jaffé (1976), *Menger, Jevons y Walras deshomogeneizados*; o los artículos dedicados a Carl Menger y a la escuela austriaca en general en el *Atlantic Economic Journal* en 1978 (Bostaph 1978; Wagner 1978).

En segundo lugar, una vez reconocida la existencia de esta tradición de pensamiento económico, tres factores institucionales facilitan su articulación. Por una parte, el *Institute for Human Studies* celebra en junio de 1974 una conferencia en South Royalton, Vermont, donde se reúnen por primera vez las principales figuras de esta escuela: Murray Rothbard, Israel Kirzner y Ludwig Lachmann. Por otra, entre 1987 y 1997 comienza a publicarse *The Review of Austrian Economics* (desde 1998 denominada *The Quarterly Journal of Austrian Economics*). Esta revista, fundada por Murray Rothbard, proporciona el canal idóneo para que se produzca el necesario intercambio de ideas entre economistas austriacos. Finalmente, el Premio Nobel de Economía otorgado a Friedrich A. von Hayek en 1974 parece dotar a los componentes de esta escuela de la legitimidad teórica negada en el periodo precedente.

El último de los factores que favorece el reconocimiento de la originalidad del pensamiento austriaco en Economía y permite su articulación teórica es el colapso a partir de 1989 de las economías basadas en modelos de planificación central. Este acontecimiento, por una parte, confirma la tesis austriaca sobre la imposibilidad del cálculo económico en sociedades socialistas; y, por otra, pone de relieve la incapacidad de los modelos económicos nekeynesiano y de Chicago para prever tal suceso.

Sin embargo, en este periodo también asistimos al nacimiento en el interior de la escuela austriaca de Economía de un debate entre autores que apuestan por mantener la ortodoxia miseana y heterodoxos que se inclinan por profundizar en su orientación subjetivista. Los primeros se centran en desarrollar las intuiciones teóricas previas de autores de esta misma escuela, particularmente Mises. En este sentido, debemos recordar que tanto Kirzner como Rothbard son discípulos suyos. El primero incluso escribe la tesis doctoral bajo su dirección y llega a ser su ayudante en la Universidad de Nueva York. Fruto de esta colaboración, Mises prologa la versión publicada de dicha tesis doctoral (Kirzner [1960] 2009) y este, a su vez, le dedica *La teoría del mercado y el sistema de precios* (Kirzner 1963). La influencia que Mises ejerce en Murray Rothbard arranca de la lectura que este realiza de *Acción humana*. Este texto le anima a participar en el Seminario que Mises organiza en la Universidad de Nueva York pese a estar redactando por aquel tiempo su tesis doctoral en la Universidad de Columbia. Por otro lado, también podemos atender al hecho de que el autor más citado en su famoso texto *Hombre, economía y Estado* (Rothbard [1962] 2009) es precisamente Ludwig von Mises.

Por su parte, los economistas austriacos heterodoxos optan por incidir en la vertiente subjetiva de la escuela y presentan un perfil teórico mucho más próximo al pensamiento hayekiano. Ludwig Lachmann, por ejemplo, tras finalizar en 1930 su Doctorado en la Universidad de Berlín bajo la dirección de Wener Sombart, se interesa por el subjetivismo radical mengeriano y por el método genético-causal de Hayek y los pone en relación con el método historicista de la *verstehen* (comprensión). Posteriormente, en la primavera de 1933 decide trasladarse a la *London School of Economics* para continuar su formación bajo la dirección de Hayek. Durante este periodo, comparte clase con G. L. S. Shackle y, debido a la estrecha relación que mantiene con este autor postkeynesiano, desarrolla un gran interés por el papel que juegan las expectativas y la incertidumbre en la teoría económica. A este periodo le sigue una época, entre 1950 y mediados de los años setenta, en la que imparte docencia en la Universidad de Witwatersrand en Johannesburgo y publica tres de sus obras más conocidas *El capital y su estructura* (Lachmann [1956] 1978), *El legado de Max Weber* (Lachmann 1971) y *El pensamiento macroeconómico y la economía de mercado* (Lachmann 1973). Sin embargo, y quizá debido a este periodo de aislamiento intelectual, Lachmann se convierte en un producto exótico dentro de la escuela austriaca. Este autor pretende

combinar la concepción miseana de la acción humana con la *verstehen* weberiana valiéndose, tanto de las reflexiones de Schutz desde la Sociología, como de los trabajos de Shackle sobre las expectativas en Economía. Este objetivo teórico es el que explica que publique, tanto un texto sobre Weber (Lachmann 1971), como una reseña presentando *Acción humana* en la revista que dirige Hayek (Lachmann 1951). Tiempo después llega a afirmar, refiriéndose a la obra señera de Mises, que: “Al leer este libro, nunca debemos olvidar que de lo que se trata aquí es de la obra de Max Weber” (Lachmann 1977:95).

Sin embargo, la carrera de Lachmann da un giro inesperado debido a su asistencia en Junio de 1974 a la conferencia que el *Institute for Human Studies* organiza sobre Economía austriaca en South Royalton. La fuerte impresión que le causan las aportaciones de los nuevos economistas austriacos le convence para aceptar el ofrecimiento de Kirzner para trabajar como profesor invitado en su programa sobre Economía austriaca en la Universidad de Nueva York. Además, durante la década de los años ochenta también imparte clases en un programa similar a cargo de Don Lavoie en la Universidad George Mason. Su obra comienza a ser conocida precisamente en este último periodo de su vida y esta es la razón por la que, pese a su dilatada trayectoria, incluimos a Lachmann en este periodo de la escuela austriaca.

El propósito de este epígrafe consiste en demostrar la relación existente entre la escuela austriaca de Economía y el movimiento constructivista sociológico. Para ello hemos diferenciado, por una parte, entre autores austriacos ortodoxos (miseanos) y heterodoxos (subjetivistas radicales y hermenéuticos); y, por otra, entre constructivistas radicales y moderados en Sociología. Nuestra hipótesis consiste en afirmar que esta convergencia teórica se produce entre los economistas austriacos heterodoxos de las corrientes subjetivista radical, cuyo máximo representante es Ludwig Lachmann, y hermenéutica, liderados por Don Lavoie, y los sociólogos constructivistas radicales entre los que encontramos a Peter Berger y Thomas Luckmann, Jürgen Habermas, Niklas Luhmann o Jean-François Lyotard.

Uno de los textos que vamos tomamos como referencia dentro de la Sociología para demostrar esta convergencia teórica es la obra de Berger y Luckmann ([1966] 2003) *La construcción social de la realidad*. Tres son las razones. En primer lugar, por la vinculación que estos autores presentan con el ámbito cultural austriaco y, muy

particularmente, con el pensamiento de Alfred Schutz. En este sentido, debemos recordar que los orígenes familiares tanto de Berger como de Luckmann son austriacos. El primero, aunque accede a la nacionalidad estadounidense en 1952, nace en Viena el 17 de Marzo de 1929; mientras que Luckmann, nacido en Eslovenia, es hijo de un industrial austriaco y crece en un ambiente bilingüe donde se habla tanto esloveno como Alemán. Además, ambos autores emigran a los Estados Unidos y estudian en la *New School for Social Research* donde imparte clases Alfred Schutz. Luckmann incluso publica el texto inconcluso de este denominado *Las estructuras del mundo de la vida* (Schutz y Luckmann [1973] 2004). Como ambos autores reconocen, este texto, basado en el original de Schutz, resulta decisivo para la orientación epistemológica y metodológica que atraviesa *La construcción social de la realidad*. De hecho, al referirse a esta cuestión afirman que: “La totalidad de esta sección se basa en Alfred Schutz y Thomas Luckmann (...) Nuestra argumentación en este lugar se basa en Schutz, tal como lo desarrolla Luckmann en la obra antes citada, *in toto*” (Ibid:35).

Esta vinculación teórica de la obra de ambos sociólogos con la de Schutz acerca sus aportaciones teóricas al pensamiento de Lachmann en Economía. De hecho, como se pondrá de manifiesto a lo largo de este epígrafe, los verdaderos herederos intelectuales de la obra de Alfred Schutz son Ludwig Lachmann en Economía y Jürgen Habermas en Sociología. Para demostrar esta afirmación basta con comparar sus aportaciones en este epígrafe con la posición teórica defendida por Schutz en el epígrafe 3.3 en cada una de las seis categorías a las que nos venimos refiriendo a lo largo de esta investigación.

En segundo lugar, el texto de Berger y Luckmann nos permite demostrar la convergencia teórica entre economistas austriacos heterodoxos y sociólogos constructivistas radicales debido a que puede ser justamente considerada como la obra fundacional del constructivismo sociológico. Debemos recordar que sale a la luz en 1966 mientras que el libro de Bourdieu ([1979] 2002) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto* se publica 13 años después y *La teoría de la acción comunicativa* de Jürgen Habermas ([1981] 1999) 15. Caso aparte es el de *La presentación de la persona en la vida cotidiana* de Goffman ([1959] 1993). Esta obra, si bien se publica previamente (es de 1956 aunque ampliamente revisada en 1959), no puede considerarse un texto propiamente constructivista sino más bien un antecedente teórico.

El texto de Berger y Luckmann, desde luego, parte de la doctrina schutziana. No obstante, como vamos a tener ocasión de demostrar, introduce dos modificaciones epistemológicas sustanciales para la historia del pensamiento sociológico. Por una parte, niega la validez del conocimiento científico basado en los cuatro postulados de las Ciencias Sociales y reduce este a un mero relato que se autojustifica. Por otra, se aleja de la perspectiva accionalista original de Schutz e introduce un método dialéctico más propio del pensamiento marxista. Estas dos innovaciones facilitan el tránsito desde la Sociología fenomenológica de Schutz al constructivismo sociológico radical. Como hemos expuesto previamente, esta corriente se caracteriza por otorgar primacía a la esfera comunicativa sobre la laboral como principal factor explicativo y generativo de la realidad social. Sin embargo, esto puede hacerse de dos maneras: atendiendo a las dos esferas pero privilegiando la primera o considerándola la única relevante. Berger y Luckmann optan por la primera opción pero abren el camino a posteriores desarrollos teóricos que se inclinan por la segunda.

En el campo económico, el subjetivismo radical de Lachmann ocupa una posición similar a la de Berger y Luckmann en Sociología al constituirse como puente entre los trabajos accionalistas de Mises y la Economía hermenéutica de Lavoie. Este último, de un modo similar al de Lyotard en Sociología, defiende que la realidad se construye a partir de ciertas narraciones y que la única función de las Ciencias Sociales teóricas consiste en transmitir a la gente la capacidad de distinguir cuales resultan aceptables y cuáles no.

En tercer lugar, nuestra pretensión de demostrar la vinculación teórica existente entre las aportaciones de los economistas austriacos heterodoxos y las de los sociólogos constructivistas radicales toma como referencia fundamental *La construcción social de la realidad* porque se trata de uno de los textos que más relevancia presenta para la labor actual de los sociólogos. Los datos que aporta Lamo de Espinosa (2001) en su artículo sobre *La sociología del siglo XX* no dejan lugar a dudas. Esta obra ocupa el quinto lugar entre los textos más votados con 45 votos; seguida de cerca por *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto* de Pierre Bourdieu ([1979] 2002), que ocupa el siguiente puesto con 43. Además, entre las diez obras más votadas también encontramos otros dos textos pertenecientes, o cercanos, al constructivismo sociológico: *La teoría de la acción comunicativa* de Jürgen Habermas ([1981] 1999), en octava posición con 29 votos, y, cerrando la lista con 25 votos, *La presentación de la persona*

en la vida cotidiana de Erving Goffman ([1959] 1993). De este modo, cuatro de los diez primeros puestos están ocupados por libros que, o bien forman parte de la generación constructivista, o bien constituyen un antecedente. Este hecho nos da idea de la influencia que esta generación, y esta obra en concreto, ejercen en el pensamiento sociológico actual.

Por otra parte, textos que también forman parte legítimamente de esta corriente parecen presentar una menor relevancia para los sociólogos actuales. En este sentido, podemos referirnos a como *Estudios de Etnometodología* de Harold Garfinkel ([1967] 2006) ocupa el puesto 36 de esta lista, mientras que *El interaccionismo simbólico, perspectiva y método* de Herbert Blumer ([1969] 1982) o *Intercambio y poder en la vida social* de Peter Blau ([1966] 1982) ni si quiera se encuentran entre los 71 primeros.

4.3.2 Teleología.

El principal interés tanto de los autores heterodoxos de la escuela austriaca de Economía como de los sociólogos constructivistas radicales vuelve a ser práctico de comprensión. Sin embargo, podemos identificar dos grupos. Por una parte, nos encontramos con los trabajos de Lavoie y Lyotard que sitúan en el centro de sus investigaciones el elemento hermenéutico y se esfuerzan por establecer criterios que permitan distinguir entre narraciones históricas, o relatos, válidos e inválidos. Y por otra con los de Lachmann, Habermas, y Berger y Luckmann, que optan por atribuir a sus respectivas Ciencias un doble propósito: estudiar la realidad social en términos de la acción humana y dar cuenta de las consecuencias imprevistas de dicha acción.

Los economistas austriacos heterodoxos pretenden “dotar a su disciplina de un “giro interpretativo”, inyectar una dosis considerable del espíritu de la hermenéutica en el, actualmente un tanto debilitado, cuerpo de pensamiento económico” (Lachmann 1990a:140). Abogan por revitalizar dicho pensamiento económico mediante “una fusión de horizontes sobre la base de lo que parece ser una orientación interpretativa común” (Lavoie [1990] 2005:8) entre filósofos y economistas. Pero, si de lo que se trata es de lograr lo que Gadamer denomina “apertura hermenéutica” (Ibid), el primer paso debe ser el establecimiento de un diálogo fluido entre ambos campos de conocimiento. Esta es la finalidad con la que Lavoie edita su obra colectiva *Economía y hermenéutica*:

Este libro es un intento de introducir a los lectores a dos tradiciones intelectuales que en este momento resultan casi dos completas extrañas entre sí: la economía y la filosofía hermenéutica.

De hecho, probablemente resulte justo afirmar que muy pocos escritores hermenéuticos tienen más que una cierta familiaridad con la economía y que la mayoría de los economistas ni siquiera han oído hablar de la hermenéutica. (Lavoie [1990] 2005:1)

Lavoie ([1994] 2005:5) parte del peligro que supone para la Economía su creciente aislamiento de disciplinas adyacentes: “Existe el riesgo de que los economistas pierdan tanto el contacto con las tendencias académicas generales que se encuentren un día a sí mismos completamente ignorados”. De este modo, su estrategia para facilitar dicho diálogo entre Economía y Filosofía hermenéutica parte de tomar como referencia los trabajos de Lachmann debido a su marcado perfil subjetivista. Lavoie considera que, por esta vía, puede introducir las reflexiones filosóficas de autores como Hans Georg Gadamer o Richard Rorty en el pensamiento económico austriaco. Además, también propone, paralelamente, una reinterpretación del trabajo de Mises desde una perspectiva hermenéutica (Lavoie 1986) e incluye el trabajo del propio Lachmann en esta tradición:

Ludwig Lachmann nos ofrece una visión de otra escuela de pensamiento que ha encontrado importantes puntos en común con la hermenéutica, los austriacos. (...) los austriacos salieron del ambiente filosófico continental que ya había sido influido por la hermenéutica tradicional. En particular, Ludwig von Mises fue notablemente influido por Dilthey así como por la sociología interpretativa de Weber y Schutz. (...) Lachmann defiende, según Madison, que el tipo de economía “subjetivista” que los austriacos propugnan encuentra un fuerte apoyo en la filosofía hermenéutica. (Lavoie [1990] 2005:7)

Por si quedara alguna duda de la caracterización que lleva a cabo Lavoie de Lachmann como autor hermenéutico, añade en una nota que: “El olvidado libro de Lachmann sobre Max Weber puede considerarse la primera contribución hermenéutica explícita a la economía austriaca” (Lavoie [1990] 2005:7). Inclusión que queda confirmada por el propio autor (Lachmann 1990a:143) al afirmar que “el campo de la economía no puede permanecer cerrado para siempre a los rayos de la iluminación hermenéutica”.

Pero, ¿cuál es la finalidad última de este diálogo entre el pensamiento económico y la filosofía hermenéutica? Según los austriacos hermenéuticos como Lavoie, discriminar entre narraciones históricas aceptables y no aceptables. Este autor considera que la realidad se construye a partir de ciertas narraciones y que, por tanto, “el fin de las ciencias sociales teóricas (incluyendo a la economía y la investigación contable) no consiste más que en transmitir a la gente la capacidad de distinguir dentro de las narraciones históricas cuales son aceptables y cuáles no” (Lavoie 1987:595-596).

El trabajo de Lyotard ([1984] 2008:9) en Sociología coincide en mostrar un interés prioritario de carácter práctico de comprensión ya que pretende dar cuenta de “la condición del saber en las sociedades más desarrolladas”. En este sentido, califica de “postmoderna” tal condición y aclara que remite al “estado de la cultura después de las transformaciones que han afectado a las reglas de juego de la ciencia, de la literatura y de las artes a partir del siglo XIX” (Ibid). Pero va más allá y añade que tales transformaciones deben situarse en “relación a la crisis de los relatos” (Ibid). Es decir, Lyotard (Ibid:13) se remite a dicha crisis como síntoma de las modificaciones culturales que afectan a la condición del saber en las sociedades postindustriales: “Nuestra hipótesis es que el saber cambia de estatuto al mismo tiempo que las sociedades entran en la edad llamada postindustrial y las culturas en la edad llamada postmoderna”. Como podemos observar, existe un manifiesto paralelismo con la perspectiva teórica que defiende Lavoie en Economía ya que ambos autores sitúan el elemento hermenéutico en el centro de sus investigaciones: las narraciones históricas en el caso de Lavoie y los relatos en el de Lyotard. Pero dicha similitud no acaba aquí. Lyotard también coincide con Lavoie en otorgar una finalidad discriminatoria a su propio trabajo: “Lo que se le exige a una hipótesis de trabajo es una gran capacidad discriminadora. (...) No es preciso, por tanto, concederle un valor provisional con respecto a la realidad, sino estratégico con respecto a la cuestión planteada” (Ibid:21). Una afirmación que se muestra en consonancia con la finalidad que atribuye Lavoie a las Ciencias Sociales como herramientas que facilitan a las personas diferenciar entre narraciones históricas aceptables y no aceptables.

Por otra parte, Lachmann (1977:261-262), también desde un interés prioritario de carácter práctico de comprensión, afirma que “La economía tiene dos tareas. Primero, tornar inteligible el mundo que nos rodea en función de la acción humana y de la prosecución de los planes. Segundo, investigar las consecuencias no intencionadas de dicha acción”. La Economía, por tanto, se configura antes que nada como una herramienta que permite comprender la realidad.

Berger y Luckmann desde la Sociología coinciden con Lachmann en establecer como prioritario el interés práctico de comprensión ya que, con su texto, pretenden desentrañar los mecanismos de construcción social de la realidad. En este sentido, consideran que el objeto de estudio propio de la Sociología del conocimiento, en tanto que disciplina que se encuentra en “el centro mismo de la teoría sociológica” (Berger y

Luckmann [1966] 2003:33), incluye todo aquello que se considere “conocimiento” (Ibid:28), y no sólo la región de las grandes ideas o las ideologías (*Weltanschauungen*). Además, estos autores defienden el carácter dual de la sociedad al afirmar que, por una parte, emerge desde la actividad humana que expresa un significado subjetivo; y, por otra, puede comprenderse como una facticidad objetiva.

Dicho carácter dual nos faculta para poner en relación los objetivos de estos autores en Sociología con los de Lachmann en Economía. En primer lugar, porque mientras que este economista considera que una de las principales funciones de su Ciencia consiste en hacer comprensible el mundo en función de la acción humana, Berger y Luckmann afirman que la teoría sociológica, y más específicamente la Sociología del conocimiento, debe explicar cómo la actividad humana constituye facticidades objetivas. Es decir, la Sociología debe hacer comprensible un mundo de “cosas” originadas en la esfera de la acción humana:

La cuestión central para la teoría sociológica puede, pues, expresarse así: ¿Cómo es posible que los significados subjetivos se vuelvan facticidades objetivas? O, en términos apropiados a las posiciones teóricas aludidas: ¿Cómo es posible que la actividad humana (*Handeln*) produzca un mundo de cosas (*choses*)? O sea, la apreciación adecuada de la “realidad sui generis” de la sociedad requiere indagar la manera como esta realidad está construida. Sostenemos que esa indagación es la tarea de la sociología del conocimiento. (Berger y Luckmann [1966] 2003:33)

En segundo lugar, porque, como recordamos, la otra función que Lachmann atribuye a la Economía consiste en dar cuenta de las consecuencias no intencionadas de dicha acción. En esta misma línea, según Berger y Luckmann la Sociología debe atender a cómo estas facticidades objetivas, como el conocimiento de sentido común, constituyen aquel edificio de significados sin el cual ninguna sociedad podría existir:

el “conocimiento” del sentido común (...) debe constituir el tema central de la sociología del conocimiento. Precisamente este “conocimiento” constituye el edificio de significados sin el cual ninguna sociedad podría existir. La sociología del conocimiento debe, por lo tanto, ocuparse de la construcción social de la realidad. (Berger y Luckmann [1966] 2003:29)

Pero esta realidad socialmente construida no tiene porque comprenderse como una consecuencia intencionada de la acción humana. Antes bien, la realidad social del mundo de la vida cotidiana es el resultado de la acción de diferentes individuos, presentes y pasados, pero éstos bien pueden haber pretendido lograr objetivos muy distintos de los obtenidos.

Finalmente, Habermas en *La teoría de la acción comunicativa* ([1981] 1999; [1981] 1992) también parte de un interés práctico de comprensión. En este caso, orientado a desentrañar las paradojas de la modernidad mediante la articulación de categorías que permitan pensar la actual vida social: “la teoría de la acción comunicativa nos permite una categorización del plexo de la vida social, con la que se puede dar razón de las paradojas de la modernidad” (Habermas [1981] 1999:10). Pero, además, también coincide con el doble interés de Lachmann de dar cuenta del mundo en función de la acción humana y de investigar las consecuencias no intencionadas de esta. Este autor considera que la categoría de “acción comunicativa” permite introducir el concepto de racionalidad comunicativa; establecer una noción de sociedad que integra los paradigmas de mundo de la vida y de sistema; y postular una teoría de la modernidad. De este modo, el texto de Habermas parte de cuestiones relativas a la racionalidad de los agentes y va ascendiendo progresivamente hasta analizar los constructos macrosociales más complejos. En este sentido, arranca reflexionando sobre la acción humana y concluye presentando las consecuencias no intencionadas de la misma. No obstante, a diferencia de Berger y Luckmann, este desarrollo teórico, aunque incluye reflexiones sobre la relación dialéctica que se establece entre mundo de la vida y sistema, no procede de acuerdo a un razonamiento dialéctico propiamente dicho. En cualquier caso, no debemos perder de vista que, como ya hemos señalado previamente al tratar del pensamiento marxista, para Habermas (1968:44), el interés práctico de comprensión, que sin duda resulta prioritario a lo largo de toda su obra, se encuentra indisolublemente unido al interés emancipatorio ya que “el espíritu (...) puede volverse sobre la trama de intereses que de antemano establecen la conexión entre sujeto y objeto, lo cual está reservado en exclusiva a la autorreflexión”.

4.3.3 Epistemología.

Lo primero que debemos poner de manifiesto al tratar esta categoría es que los economistas heterodoxos de la escuela austriaca de Economía y los sociólogos constructivistas radicales comparten una epistemología contraria a la doctrina positivista. Por una parte, Lavoie cuestiona el “modernismo” dominante desde la Ilustración tanto en Ciencias Sociales como Naturales por tratarse de una corriente racionalista y/o empirista que defiende que:

el conocimiento es el resultado de un sujeto cognoscente que logra acceder a una objetividad propia de sus objetos de estudio. Así, la “verdad” se deriva de la estricta aplicación de “métodos científicos” tanto en la teorización (donde las matemáticas y la deducción lógica son privilegiadas como forma superior de razonamiento) como en el trabajo empírico (donde se privilegia la verificación o falsación de hipótesis a través de pruebas estadísticas). (Lavoie [1994] 2005:3)

Según Lavoie, el modernismo, al proceder así, distorsiona la naturaleza tanto de la teoría como de la investigación empírica, y no sólo en el campo económico sino en el de todas las Ciencias Sociales. Por ejemplo, se convence a los economistas teóricos de “la necesidad de expresar su teoría en lenguaje matemático ya que se presume que, al menos potencialmente, se trata de un lenguaje universal, libre de las ambigüedades del lenguaje natural” (Lavoie [1994] 2005:3); mientras que, por otra parte, también “se engaña a los investigadores empíricos para que vean la necesidad de realizar su trabajo rastreando regularidades estadísticas en variables cuantitativas” (Ibid).

Este ataque al modernismo por parte de Lavoie encuentra su eco en Sociología con la diferencia que establece Lyotard entre Ciencia moderna y postmoderna. Mientras que la Ciencia postmoderna se orienta hacia la búsqueda de inestabilidades y encuentra su justificación mediante la “paralogía”, entendida esta como una jugada hecha en la pragmática de los saberes, la Ciencia moderna remite la legitimidad de sus reglas de juego a los grandes relatos:

en tanto que la ciencia no se reduce a enunciar regularidades útiles y busca lo verdadero, debe legitimar sus reglas de juego. Es entonces cuando mantiene sobre su propio estatuto un discurso de legitimación, y se la llama filosofía. Cuando ese metadiscurso recurre explícitamente a tal o tal otro gran relato (...) se decide llamar “moderna” a la ciencia que se refiere a ellos para legitimarse. (Lyotard [1984] 2008:9)

Así, desde la perspectiva de Lyotard, tanto la existencia de un “sujeto cognoscente” como de “una objetividad propia de los objetos de estudio” a los que se refiere Lavoie supone recurrir a un metadiscurso que comprende los dos grandes relatos justificatorios de la Ciencia moderna: el de la humanidad como héroe de la libertad y el del espíritu especulativo.

En esta misma línea, Habermas rescata la crítica de Horkheimer al positivismo para poner de manifiesto como, en último término, este debe recurrir a justificaciones normativas para reconocer determinados procedimientos como científicos:

El positivismo rehúsa fundamentar la identidad que afirma entre ciencia y verdad. Se limita al análisis de los procedimientos que encuentra en la práctica científica. Y esto lo más que expresa es veneración por las ciencias institucionalizadas; pero la cuestión de por qué determinados procedimientos han de ser reconocidos como científicos necesita de una justificación normativa. (Habermas [1981] 1999:478)

Así, nos encontramos con que estas justificaciones normativas a las que se refiere Habermas operan como los relatos legitimadores de Lyotard y están basadas, en último término, en lo que Horkheimer denomina un “principio espiritual”. No obstante, cabe preguntarse en qué medida la defensa de Habermas del discurso y el consenso no pecan del mismo error pese a rechazar explícitamente una teoría de la verdad como copia de la realidad. Es decir, debemos preguntarnos en qué medida las condiciones de validez que deben ser aceptadas por todos los participantes para lograr el consenso no operan ellas mismas como justificaciones normativas.

Por su parte, Lachmann (1990b:236) también se muestra inequívocamente en contra del positivismo lógico y considera que: “Hoy en día (...) está desacreditado como filosofía y una vez más podemos respirar libremente”.

Sin embargo, en la obra de Berger y Luckmann encontramos una oposición menos frontal a esta doctrina. Estos autores lo aceptan siempre y cuando consista estrictamente en un mecanismo que permita definir ciertas normas básicas de aplicación en las investigaciones empíricas que se llevan a cabo en las Ciencias Sociales:

Hay que dejar en claro (...) que nuestro enfoque es no-positivista, si el positivismo se entiende como posición filosófica que define el objeto de las ciencias sociales de manera de alejarlas de sus problemas más importantes. Aun así, no desestimamos el mérito del “positivismo”, en su acepción más amplia, para volver a definir los cánones de la investigación empírica para las ciencias sociales. (Berger y Luckmann [1966] 2003:230)

En los periodos precedentes hemos defendido que los autores de la escuela austriaca de Economía y los sociólogos cuya obra más se aproxima a su doctrina proceden de acuerdo a un tipo específico de reglas epistemológicas que denominamos “hipotético-hermenéuticas”. Estas se caracterizan por la búsqueda de leyes invariables, el uso de mecanismos hipotético-deductivos y una orientación hermenéutica. Nuestra hipótesis, en este sentido, consta de tres partes. En primer lugar, pretendemos demostrar que, aunque Lachmann y Habermas proceden de acuerdo con esta epistemología hipotético-hermenéutica, minimizan los dos primeros factores en beneficio del tercero. Esto se

debe a su inclinación por el uso de juicios sintéticos *a posteriori*, ya que esta forma de proceder elimina la necesidad de una estricta universalidad en la aplicación tanto de las leyes como de los mecanismos hipotético-deductivos. En segundo lugar, mostramos como Don Lavoie y Jean François Lyotard niegan tanto la existencia de leyes universales como el uso de mecanismos hipotético-deductivos y centran su epistemología exclusivamente en el componente hermenéutico. Finalmente, consideramos que la posición epistemológica que defienden Berger y Luckmann se sitúa en un espacio intermedio. No debemos olvidar que *La construcción social de la realidad* no es solamente la obra fundacional del constructivismo sociológico; sino que, además, acusa una fuerte tensión constitutiva debido a que su origen remite a la tradición que podemos denominar schutziana-lachmanniana al tiempo que anticipa los incipientes desarrollos hermenéuticos posteriores.

El primer elemento epistemológico al nos referimos remite a la búsqueda de leyes invariables. En el capítulo precedente hemos mostrado como Mises y Hayek, ambos kantianos, entienden la obra de este autor desde dos puntos de vista distintos: mientras que el primero privilegia los juicios sintéticos *a priori*, el segundo se inclina por los juicios *a posteriori*. Lavoie pretende superar esta dicotomía mediante un razonamiento hermenéutico que integre ambas perspectivas. Dicha doctrina, en la práctica, implica renunciar a la búsqueda de leyes invariables del comportamiento humano. Según él, el prejuicio modernista relativo a la relación entre Teoría económica e Historia hace necesario privilegiar una sobre otra. Sin embargo, tal forma de proceder resulta imposible ya que la corriente teórica dominante antepone la Teoría a los hechos, y, en este sentido es *a priorística*; mientras que la corriente empírica dominante defiende una perspectiva *a posteriori* que antepone los hechos a la Teoría. Así, de acuerdo con Lavoie, la única solución proviene de aplicar un enfoque hermenéutico que niegue un estatus privilegiado a cualquiera de estas dos, ya que:

la teoría pone a prueba los hechos históricos en el sentido de que éstos deben ser verificados a través de la coherencia teórica, y los hechos ponen a prueba las teorías en el sentido de que estas tienen que ser verificadas en circunstancias del mundo real para asegurarse de que son relevantes. (Lavoie [1994] 2005:4)

En esta misma línea opera la afirmación de Lyotard de que ya se ha superado la época de los grandes relatos. Si seguimos el razonamiento de este autor, no pueden existir juicios sintéticos ni *a priori*, ni *a posteriori*, porque ya se han superado las dos grandes

versiones del relato de legitimación modernas: el de la humanidad como héroe de la libertad y el del espíritu especulativo. Es más, Lyotard ([1984] 2008:65) considera la escisión kantiana entre la crítica de la razón pura y la crítica de la razón práctica como “el conflicto entre un juego de lenguaje hecho de denotaciones que sólo se refieren al criterio de la verdad, y un juego de lenguaje que dirige la práctica ética, social, política”. De este modo, la búsqueda de leyes invariables tampoco resulta una empresa viable en este caso.

Lachmann (1977:166), por su parte, define la Economía en base a una triple afirmación: es una Ciencia, es una Ciencia Social y es una Ciencia Social analítica. Este autor justifica su primera aseveración defendiendo que los “economistas tratan de establecer generalizaciones sistemáticas sobre los fenómenos observables” (Ibid). Esta afirmación, por una parte, legitima la búsqueda de leyes invariables del comportamiento humano; pero, por otra, se basa en la tradición hayekiana orientada al establecimiento de juicios *a posteriori* ya que se remite a fenómenos observables y no a leyes deducidas de axiomas establecidos *a priori*. De este modo, Lachmann minimiza la importancia de este primer componente de las reglas hipotético-hermenéuticas sin llegar a negarlo. En cualquier caso, comparte con Lavoie la estrecha relación existente entre Economía, en tanto que Ciencia Social analítica, e Historia. Eso sí, no llega a identificarlas. Las considera complementarias:

Las esferas de la Historia y las ciencias sociales analíticas, lejos de superponerse, resultan actualmente complementarias. (...) La principal tarea del científico social analítico es indicar a los historiadores que factores no supondrán una imputación causal. (...) Por otra parte, toda imputación causal tiene que derivarse de marcos amplios y generales de referencia que describan las conexiones entre las clases de eventos. Es tarea de las ciencias sociales analíticas proporcionar, en el ámbito social, estos marcos de referencia y construir un sistema basado en ellos para el historiador y para todos nosotros. (Lachmann 1977:178)

Berger y Luckmann coinciden con Lachmann en considerar su propia Ciencia, la Sociología, como una Ciencia Social y en hacer un llamamiento al diálogo de esta, tanto con la Historia, como con la Filosofía:

nuestra concepción de la sociología del conocimiento implica una concepción específica de la sociología en general. Por cierto que no implica que la sociología no sea una ciencia, ni que su método debiera ser nada más que empírico, ni que pueda estar “libre de valores”. Lo que sí implica es que la sociología se ubica junto a las ciencias que tratan del hombre en cuanto hombre (...) Una consecuencia importante de esta concepción reside en que la sociología debe

desenvolverse en diálogo permanente con la historia y la filosofía, y si así no sucede, pierde su propio objeto de investigación. (Berger y Luckmann [1966] 2003:230-231)

Sin embargo, también alertan sobre el establecimiento de generalizaciones en la Ciencia ya que este es uno de los mecanismos conceptuales que opera favoreciendo el mantenimiento de los universos simbólicos ya constituidos y “Solamente después que un universo simbólico se objetiva como “primer” producto del pensamiento teórico, surge verdaderamente la posibilidad de la reflexión sistemática sobre la naturaleza de ese universo” (Berger y Luckmann [1966] 2003:133). Es decir, resulta legítimo establecer generalizaciones en la Ciencia, tales como las leyes del comportamiento humano, pero no debe perderse de vista que estas operan como mecanismos que perpetúan su propio universo simbólico. Así, por lo tanto, debemos ser conscientes de que:

El orden social no forma parte de la “naturaleza de las cosas” y no puede derivar de las “leyes de la naturaleza”. Existe solamente como producto de la actividad humana. No se le puede atribuir ningún otro status ontológico sin confundir irremediabilmente sus manifestaciones empíricas. (Berger y Luckmann [1966] 2003:71).

Habermas también coincide parcialmente con esta perspectiva. Este autor, como hemos señalado previamente al mostrar su rechazo hacia la epistemología positivista, se remite a la crítica que realiza Horkheimer a la misma. Comienza su argumentación afirmando que la Ciencia, para convertirse en autoridad absoluta, debe apoyarse en un principio espiritual. Tal afirmación recuerda al relato de legitimación moderno que, según Lyotard, puede articularse sobre la idea de un espíritu especulativo. Además, en la obra de Habermas también se rompe con la dicotomía entre Teoría e Historia. Como él mismo pone de manifiesto (Habermas [1981] 1999:192), si se pretende defender el concepto de racionalidad comunicativa sin recurrir a las garantías de la tradición filosófica, nos encontramos básicamente con tres posibilidades: primero, desarrollar el concepto de acción comunicativa en términos de pragmática formal; segundo, evaluar la fecundidad empírica de diversos elementos de la pragmática formal; y, tercero, reelaborar los planteamientos sociológicos sobre la teoría de la racionalización social ya existentes. Habermas opta por esta última vía y, al hacerlo, supera la tradicional dicotomía entre Teoría e Historia. Defiende que la alternativa que se establece entre construcción sistemática e Historia de la teoría parte de un doble error sobre la naturaleza de la teoría social. Por una parte, no se tiene en cuenta que “la contienda de

paradigmas tiene en las ciencias sociales un significado distinto que en la Física moderna” (Ibid:195), ya que las aportaciones de los clásicos siguen resultando válidas hoy en día. Por otra, supone perder de vista que “los paradigmas guardan en las ciencias sociales una conexión interna con el contexto social del que surgen y en el que operan” (Ibid), debido a que en ellos cristalizan la comprensión que del mundo y de sí mismos tienen los colectivos. De este modo, concluye que: “para toda teoría de la sociedad la conexión con la historia de la teoría represente también una especie de test” (Ibid) que le permite inmunizarse contra el peligro de defender, ella misma, intereses particulares.

Pero, ¿en qué lugar queda, por tanto, la posibilidad de rastrear leyes invariables del comportamiento humano desde esta perspectiva? La relación que Habermas establece entre los paradigmas de las Ciencias Sociales y el contexto social en el que emergen, remite, como él mismo señala, a la comprensión que del mundo y de sí mismos tienen los colectivos. Si esto es así, debemos concluir que todo conocimiento es conocimiento interesado. Pero ¿cuál es concretamente el interés que orienta las Ciencias Sociales? Habermas (1968) defiende que, junto con las Ciencias Históricas y Culturales, las Ciencias Sociales presentan un interés cognoscitivo práctico de comprensión vinculado con la acción comunicativa. Dicho interés crea las condiciones para una comprensión de la propia tradición y el compromiso del investigador por comprender otras. De este modo, las Ciencias Sociales, según este autor, se apoyan en reglas histórico-hermenéuticas que suponen un acercamiento interpretativo a la realidad y que generan un acuerdo orientador de la acción. Desde este punto de vista, la existencia de leyes invariables del comportamiento humano parece quedar, al menos, parcialmente suspendida. No obstante, esta puesta entre paréntesis no supone, en realidad, un rechazo definitivo debido a la posibilidad de “inmunizarse” contra el peligro de hacer prevalecer determinados intereses particulares. Esto es posible gracias, precisamente, al establecimiento de una conexión entre la construcción sistemática de las Ciencias Sociales y la Historia de la teoría.

La segunda de las características de las reglas hipotético-hermenéuticas consiste en el uso de mecanismos hipotético-deductivos. Lachmann se muestra favorable pero considera que no tienen porque remitirse a razonamientos deductivos que partan de premisas *a priori*. Este autor prefiere apoyarse en el método compositivo y llega a afirmar que este es “el único método exitoso de las ciencias sociales analíticas” (Lachmann 1977:172). Dicho método, que como hemos visto procede de Menger y que

Lachmann recibe a través de Hayek, parte, según su interpretación, de “los planes de los individuos, con esos esquemas mentales en los que los medios, los fines y los obstáculos se sueldan entre sí en una unidad y, por así decirlo, son proyectados en una pantalla” (Ibid:153-154). En la obra original de Menger, este método se refiere a un mecanismo epistemológico mediante el cual se pretende dar cuenta de fenómenos sociales complejos atendiendo a sus componentes más básicos. Sin embargo, al ser desarrollado por Hayek adquiere un sesgo antropológico que se consolida definitivamente con esta interpretación de Lachmann.

Habermas también procede con arreglo a reglas hipotético-deductivas. Pero, eso sí, lo hace de un modo muy particular. Lejos de limitarse a establecer axiomas o hipótesis y comprobar su validez, conjuga las estrategias *a priori* y *a posteriori*. Así, por ejemplo, integra hipótesis teóricas, evidencias empíricas y teoría de la acción en su reconstrucción de la historia de la teoría:

las reconstrucciones de la historia de la teoría ofrecen la ventaja de que nos permiten movernos libremente entre las categorías de teoría de la acción, las hipótesis teóricas y las evidencias empíricas aducidas como ilustración y simultáneamente mantener como punto de referencia el problema fundamental. (Habermas [1981] 1999:195)

Tal forma de proceder le permite, por una parte, establecer hipótesis y comprobar su validez; y, por otra, dar entrada a la *verstehen* como mecanismo legítimo de investigación. Así, Habermas estructura su investigación ([1981] 1999) de tal modo que primero presenta las hipótesis teóricas de distintos autores sobre la racionalidad y la teoría de la acción y, posteriormente, expone sus propias conclusiones en los interludios y excursos. El texto concluye con unas consideraciones finales donde, como él mismo afirma, se “ponen en relación las investigaciones dedicadas a historia de la teoría con las investigaciones sistemáticas” (Ibid:196).

Por su parte, Lavoie rechaza el uso de estos mecanismos hipotético-deductivos y se decanta por implementar un proceso de interpretación dialógico:

Contra el “enfoque de copia”, la hermenéutica discute el proceso “dialógico” de la interpretación a través del cual se desarrolla un significado de un texto por la interacción del lector con ella. El ejemplo de una interpretación exitosa es el proceso de interacción espontánea que se produce en una buena conversación, especialmente en la versión que ha sido desarrollado por Hans-Georg Gadamer. (Lavoie [1990] 2005:1)

De este modo, “El mundo no es entendido por la recepción pasiva de los datos de los sentidos o por el acceso inmediato a la realidad objetiva en sí misma” (Lavoie [1990] 2005:2), sino desde la participación activa de intérpretes cargados de prejuicios. Estos prejuicios, sin embargo, se constituyen como el único mecanismo a través del cual los agentes pueden acceder el mundo y, por lo tanto, no deben ser considerados como simples distorsiones. Este paso supone la total negación de la existencia de un mundo objetivo externo al individuo que está ahí para ser descubierto. Es precisamente a partir de esta negación desde donde se comprende su impugnación del modelo “modernista-cartesiano”, su negación de la existencia de leyes invariables y su rechazo al uso de mecanismos hipotético-deductivos.

La defensa que lleva a cabo Lavoie del método dialógico basado en el supuesto de que el significado de un texto proviene de la interacción del lector con este presenta un claro paralelismo con la afirmación de Lyotard ([1984] 2008:14) de que: “El saber científico es una clase de discurso. Pues se puede decir que desde hace cuarenta años las ciencias y las técnicas llamadas de punta se apoyan en el lenguaje”. Esta condición discursiva del saber científico parte de la diferencia que establece entre pragmática del saber narrativo y pragmática del saber científico. Según este autor (Ibid:43), el saber no se reduce ni al conocimiento ni a la Ciencia. El primero consiste en un conjunto de enunciados denotativos que son susceptibles de ser considerados verdaderos o falsos (Ibid:43-44); mientras que la segunda se constituye como un subconjunto suyo que impone dos condiciones a dichos enunciados: que los objetos a los que se refiere sean accesibles de modo recurrente y que se pueda decidir si forman parte del lenguaje considerado como pertinente por los expertos (Ibid:44). A su vez, para resultar pertinente, un enunciado científico debe cumplir tres condiciones: en primer lugar, “el destinador se supone que dice la verdad a propósito del referente” (ibid:51). Es decir, es capaz de aportar pruebas y de refutar los posibles argumentos que se presenten en su contra. En segundo lugar, “el destinatario se supone que puede dar válidamente su acuerdo (o negarlo) al enunciado del que se ocupa” (Ibid). Finalmente, “el referente (...) se supone “expresado” por el enunciado de una manera conforme a lo que es”. Sin embargo, como indica Lyotard, esta tercera condición resulta en una aporía ya que:

como no se puede saber lo que es más que por enunciados de la misma clase (...), la regla de adecuación presenta un problema: lo que yo digo es verdadero porque yo lo demuestro; pero, ¿qué demuestra que mi demostración es verdadera?. (Lyotard [1984] 2008:52)

Es decir, como en el caso de Lavoie, no nos encontramos ante un acceso inmediato a la realidad objetiva. Además, las convergencias teóricas no acaban aquí. También en consonancia con las tesis de este economista, Lyotard rechaza la posibilidad de una recepción pasiva de los datos mediante los sentidos. Así, frente al uso de mecanismos hipotético-deductivos, apuesta por un método que puede ser legítimamente considerado dialógico por dos razones. En primer lugar, porque las tres condiciones para que un enunciado pueda ser considerado científico muestran la arquitectura de un diálogo donde el “destinador” ocupa el puesto del emisor, el destinatario el de receptor y el referente el de mensaje. En segundo lugar, porque, además, Lyotard diferencia dentro de la pragmática del saber científico entre el juego de la investigación y el de la enseñanza. El primero apela a “un destinatario que pueda ser a su vez un destinador, o sea un compañero” (Lyotard [1984] 2008:52) ya que “Si no, la verificación de su enunciado es imposible por falta de un debate contradictorio” (Ibid); mientras que el segundo asegura la reproducción de este juego de la investigación al suponer que el estudiante no sabe lo que le enseña el “destinador” (profesor) pero puede aprenderlo y lograr la misma competencia (Ibid:53). No obstante, este juego de la enseñanza presenta una exigencia adicional. Se afirma que existen: “enunciados a propósito de los cuales el intercambio de argumentaciones y la administración de pruebas (...) se consideran como suficientes y por ese hecho pueden ser transmitidos tal cual son a título de verdades indiscutibles de la enseñanza” (Ibid). Así, nos encontramos con que, en realidad, los científicos resultan ser intérpretes de la realidad cargados de prejuicios. De este modo, el uso de mecanismos hipotético-deductivos queda descartado al perder su legitimidad.

Berger y Luckmann proceden de un modo similar al de Lachmann en el sentido de que también pretenden valerse de mecanismos hipotético-deductivos. Sin embargo aunque su propósito sea desarrollar: “realmente (...) un “razonamiento teórico sistemático” (Berger y Luckmann [1966] 2003:32), este se articula sobre una lógica dialéctica. De hecho, esta forma de proceder resulta más próxima al mecanismo dialógico que proponen Lavoie y Lyotard que al subjetivismo radical de Lachmann. En cualquier caso, esta proximidad no debe sorprendernos ya que el término “dialéctica” significa en griego clásico “dos verbalizadores” (*διαλεκτική*); mientras que la etimología de “dialógica” remite a “dos palabras razonadas”, a “dos discursos” (*διαλογος*). Como antes hemos indicado, estos autores parten de la condición dialéctica de la sociedad como realidad objetiva y como producto de la acción humana. Desde esta premisa, su

“razonamiento teórico sistemático” introduce tres momentos lógicos derivados de dicha condición:

Ya que la sociedad existe como realidad tanto objetiva como subjetiva, cualquier comprensión teórica adecuada de ella debe abarcar ambos aspectos. Como ya sostuvimos anteriormente, estos aspectos reciben su justo reconocimiento si la sociedad se entiende en términos de un continuo proceso dialéctico compuesto de tres momentos: externalización, objetivación e internalización. (Berger y Luckmann [1966] 2003:162)

El primero de estos momentos, la externalización, remite a la acción humana como origen de la realidad: “A medida que el hombre se externaliza, construye el mundo en el que se externaliza. En el proceso de externalización proyecta sus propios significados en la realidad” (Berger y Luckmann [1966] 2003:132). A continuación, algunas de estas externalizaciones logran desarrollar una lógica de funcionamiento propia que, a su vez, da lugar al segundo elemento, la objetivación: “El proceso por el que los productos externalizados de la actividad humana alcanzan el carácter de objetividad” (Ibid:81). Finalmente, el proceso dialéctico se completa cuando dichas objetivaciones retornan a la esfera subjetiva de otro individuo para el que resultan subjetivamente significativas. De este modo, la internalización debe comprenderse como: “la aprehensión o interpretación inmediata de un acontecimiento objetivo en cuanto expresa significado, o sea, en cuanto es una manifestación de los procesos subjetivos de otro que, en consecuencia, se vuelven subjetivamente significativos para mí” (Ibid:162-163). Como acertadamente resumen los propios autores: “La sociedad es un producto humano. La sociedad es una realidad objetiva. El hombre es un producto social” (Ibid:82). Este procedimiento dialéctico, como vemos, se impone sobre el uso tradicional de mecanismos hipotético-deductivos.

La tercera característica de las reglas hipotético-hermenéuticas remite a su orientación hermenéutica. En este sentido, los economistas austriacos heterodoxos propugnan la ampliación del campo legítimo de aplicación de la *verstehen* (comprensión) sobre la *begreifen* (concepción). Tal forma de proceder puede suponer, en la práctica, eliminar la distinción establecida por Mises en el periodo precedente entre Praxeología e Historia y considerar que la Economía es, en última instancia, una Ciencia comprensiva. Este es un paso que ni Lachmann, ni Habermas llegan a dar pero que si aceptan con todas sus consecuencias Lavoie en Economía y Lyotard en Sociología. La obra de Berger y Luckmann vuelve a situarse en un espacio intermedio ya que, aunque apuestan por

realizar una lectura hermenéutica al modo de Lavoie y Lyotard, no llega a integrar los campos de la Teoría y la Historia.

Como ya hemos apuntado, Lachmann (1977:170) considera que la Economía es una Ciencia Social y la esencia de la vida social consiste en “que los hombres lleguen a conocer el uno del otro y modifiquen su conducta de acuerdo con tal conocimiento”. Esta caracterización de la Economía destaca su componente hermenéutico y la constituye como una Ciencia interpretativa:

La acción consiste en una secuencia de actos a los que nuestra mente asigna un significado. Los elementos de la acción son por lo tanto las expresiones de nuestra mente y tienen que ser tratados como tales. En el estudio de la acción y la interacción a nivel social, por lo tanto, nuestra tarea es una interpretación, nos preocupa el contenido de la conciencia de los actores. (Lachmann 1990a:134)

Lachmann (1944:104) llega a propugnar explícitamente “una más perfecta armonía entre teoría e historia” donde el teórico se esfuerce por entender los problemas que los historiadores están tratando de resolver. De tal esfuerzo pueden derivarse, según él, consecuencias positivas para su propia labor al poner a prueba sus hipótesis. Sin embargo, como hemos visto, resulta reacio a integrar completamente los campos de la Teoría y la Historia ya que entiende la Economía como una Ciencia Social analítica y, por lo tanto, no histórica.

Habermas, por su parte, reconoce la contribución que lleva a cabo la hermenéutica filosófica a la problemática de la comprensión en las Ciencias Sociales y destaca seis aportaciones. Primero, “el intérprete no puede esclarecer el significado de una manifestación simbólica sino como participante virtual en el proceso de entendimiento de los directamente implicados” (Habermas [1981] 1999:188). Segundo, “esta actitud realizativa le vincula a la precomprensión que caracteriza a la situación hermenéutica de la que parte” (Ibid). Tercero, “la validez de su interpretación no tiene por qué verse menguada por esa vinculación” (Ibid). Cuarto, en este sentido, “puede servirse de la estructura racional interna de la acción orientada al entendimiento y hacer un uso reflexivo de la competencia de juicio que caracteriza a un participante en la comunicación que sea capaz de responder de sus actos” (Ibid). Quinto, esto se hace para “poner sistemáticamente en relación el mundo de la vida del autor y de sus contemporáneos con su propio mundo de la vida” (Ibid). Y para, en sexto lugar, “reconstruir el significado del interpretándum como contenido objetivo de una emisión

o manifestación susceptible de crítica, que es sometida a un enjuiciamiento por lo menos implícito” (Ibid).

Así, según Habermas, la hermenéutica, pero también la Sociología comprensiva de Schutz o la etnometodología de Garfinkel, permiten considerar la Sociología como una Ciencia comprensiva. Sin embargo, de ello no tiene porque derivarse necesariamente una posición epistemológica relativista:

Ni desde el punto de vista metateórico ni desde el punto de vista metodológico cabría suponer objetividad alguna al conocimiento sociológico si los conceptos de acción comunicativa y de interpretación, conceptos que están relacionados el uno con el otro, sólo fueran expresión de una perspectiva de racionalidad ligada a una determinada tradición cultural. (Habermas [1981] 1999:191)

Caso distinto es el de Lavoie. Según él, la hermenéutica puede aplicarse a la Economía en dos niveles: Por una parte, resulta útil para comprender los textos de los economistas; pero, por otra, también nos permite comprender “los “textos” de la economía como los movimientos de los precios, las instituciones monetarias o la organización industrial de las economías, cada uno de los cuales es el producto significativo de la mente humana” (Lavoie [1990] 2005:2). Así, la hermenéutica permite al investigador acceder al sentido de los textos de los economistas pero también al de la acción de los agentes económicos. De este modo, Lavoie logra integrar en un único campo de análisis las esferas de la Teoría y la Historia mediante la ampliación del campo legítimo de análisis de la *verstehen*.

El carácter hermenéutico de la obra de Lyotard, por su parte, no deja lugar a dudas. *La condición postmoderna* es un texto en el que, como hemos visto, se pretende estudiar la condición del saber en las sociedades más desarrolladas. Para ello, se atiende a los juegos de lenguaje en los que se apoyan las formas de legitimación de dicho saber. Lyotard ([1984] 2008:24) pretende mostrar como: “saber y poder son las dos caras de una misma cuestión: ¿quién decide lo que es saber, y quién sabe lo que conviene decidir?”. El procedimiento del que se vale para exponer esta vinculación consiste en “poner el acento sobre los actos de habla, y dentro de esos actos, sobre su aspecto pragmático” (Ibid:25). Es decir, Lyotard se apoya en una epistemología eminentemente hermenéutica. Además, este perfil hermenéutico de su epistemología también pone de relieve la vinculación entre Teoría científica e Historia: “No queda, pues, excluido que el recurso a lo narrativo sea inevitable; al menos cuando el juego del lenguaje de la

ciencia busque la verdad de sus enunciados y no pueda legitimarla por sus propios medios” (Ibid:58). Esto sucede porque “El saber científico no puede saber y hacer saber lo que es el verdadero saber sin recurrir al otro saber, el relato” (Ibid:59); vale decir, la Historia. Sin embargo, al mismo tiempo, el saber científico considera que este relato no es científico. Según este autor, Descartes constituye un ejemplo paradigmático de científico moderno que opera de este modo. Para Lyotard (Ibid), este autor “no puede exponer la legitimidad de la ciencia más que en lo que Valéry llamaba la historia de un espíritu, o sino en esa especie de novela de formación (*Bildungsroman*) que es el Discurso del método” (Ibid). Pero este problema, evidentemente, no se circunscribe a la Ciencia moderna. El discurso hermenéutico contemporáneo también considera que: “hay sentido en el conocer y confiere de ese modo su legitimidad a la historia y especialmente al conocimiento” (Ibid:68).

Por su parte, Berger y Luckmann también incorporan la perspectiva hermenéutica en su obra. Si consideramos, como ellos hacen, que la sociedad se constituye en términos de un continuo proceso dialéctico entre su realidad objetiva y subjetiva, los tres momentos que componen dicho proceso pueden ser comprendidos como fases de un diálogo en sentido hermenéutico. Así, la externalización puede considerarse como la proyección de significados subjetivos a la realidad; la objetivación es la sedimentación de éstos en el mundo de sentido común intersubjetivo; y la internalización concluye el proceso dialéctico al reapropiarse subjetivamente otro individuo de dichos significados. No obstante, Berger y Luckmann ([1966] 2003:231), al modo de Lachmann, mantienen la separación entre Sociología, Historia y Filosofía aunque, como hemos visto, también abogan por establecer un diálogo fluido entre ellas.

4.3.4 Metodología.

Como acabamos de mostrar, en el ámbito epistemológico podemos identificar tres grupos de autores. Por una parte, Lachmann y Habermas que, aunque minimizan la importancia de la búsqueda de leyes invariables y el uso de mecanismos hipotético-deductivos, proceden ateniéndose a las reglas hipotético-hermenéuticas. Por otra, Don Lavoie y Jean François Lyotard desarrollan una epistemología estrictamente hermenéutica. Y, finalmente, la obra de Berger y Luckmann ocupa un espacio intermedio. Nuestra hipótesis para la presente categoría consiste en afirmar que estos grupos que hemos identificado en el campo epistemológico se trasladan, casi

perfectamente, a la esfera metodológica. Para ello nos remitimos al uso de las dos metodologías que tradicionalmente están presentes en la obra de los autores de la escuela austriaca de Economía y de los sociólogos que desarrollan posiciones teóricas más próximas a ellos: el individualismo metodológico y el tipo ideal. Pretendemos demostrar que, por una parte, en coherencia con el uso de reglas hipotético-hermenéuticas, Lachmann se vale de ambas metodologías. Por otra, que Lavoie y Lyotard, al desarrollar una epistemología estrictamente hermenéutica, rechazan ambas. Y, finalmente, que Habermas y Berger y Luckmann si se valen del tipo-ideal pero no del individualismo metodológico. Como podemos ver, si comparamos estos grupos con los que hemos establecido en la esfera epistemológica, sólo se produce un desplazamiento. Habermas, que si defiende el uso de reglas hipotético-hermenéuticas, legitima el recurso al tipo-ideal pero rechaza el individualismo metodológico. Finalmente, con respeto al uso de métodos matemáticos, todos estos autores, salvo Lachmann, se muestran radicalmente en contra.

Ludwig Lachmann defiende el individualismo metodológico como herramienta legítima de estudio económico y diferencia entre su orientación a futuro y a pasado. Así, para este autor, el individualismo metodológico es “El método que explica la acción humana en términos de planes, constituidos por actos mentales y que vincula un futuro imaginado a un presente activo” (Lachmann 1977:152) y “presenta dos vertientes, una de ellas hacia el futuro y la otra hacia el pasado” (Ibid:153). En su orientación hacia el futuro remite a la versión hayekiana del método compositivo:

Aquí empezamos con los planes de los individuos (...). Entonces nos preguntamos si los planes elaborados por los diferentes individuos son coherentes entre sí. Si es así, las condiciones de éxito existen, es posible un “equilibrio general”, aunque en la realidad, por supuesto, existen un gran número de razones por las que nunca puede ser alcanzado. Si no es así, la inconsistencia de los planes obliga a generar nuevas modificaciones. (Lachmann 1977:153-154)

En su orientación hacia el pasado alude al auténtico significado de la *verstehen* o comprensión:

Podemos preguntarnos qué constelación de planes ha dado lugar a una situación existente. Este es el significado real del método de Verstehen, que es también, por supuesto, el método histórico. No parece haber ninguna razón para que las ciencias sociales teóricas, cuando persiguen sus investigaciones sobre las causas típicas de los fenómenos sociales típicos, no deban hacer uso de ella. (Lachmann 1977:154)

Con respecto a la segunda metodología, el tipo-ideal, debemos destacar que Lachmann (1971:3) lo considera el concepto fundamental de la metodología weberiana y “el principal instrumento del análisis causal en sociedad, el concepto fundamental de todas las ciencias sociales” (Ibid:26). Pero también destaca el hecho de que “es bastante dudoso que tenga algo que ver con la inteligibilidad de la acción humana” (Ibid:11). Es decir, al igual que Mises, Lachmann remite su utilidad al campo de la Historia y no al de la teoría económica. No obstante, también considera que:

No es más que un pequeño paso el que va desde la historiografía a las ciencias sociales teóricas y el que produce tipos ideales de eventos recurrentes, y así se proporciona a los historiadores las herramientas analíticas que necesitan. Y aquí llegamos al punto en el que somos capaces de echar un vistazo al papel que la economía como disciplina hermenéutica puede desempeñar y la clase de “giro interpretativo” que esperamos imprimir en la misma. (Lachmann 1990a:136)

Por otra parte, como hemos adelantado, la posición de Lachmann respecto al uso de herramientas matemáticas resulta menos radical que la del resto de autores ya que defiende su uso con fines heurísticos. Considera que, como científicos sociales, tenemos el derecho, y en ocasiones la obligación, de:

rechazar las pretensiones de un “cientificismo” espurio que alberga una creencia casi supersticiosa en que el número y la capacidad de medición se identifican con la inteligibilidad. Pero seguramente no hay ninguna razón por la que no debamos tratar de medir en la medida que nos ayude a una mejor comprensión de los fenómenos sociales. (Lachmann 1941:93)

Por su parte, Lavoie no se refiere, ni hace uso, de los tipos-ideales; y, además, desde su epistemología estrictamente hermenéutica, pone en cuestión la concepción del individualismo metodológico que defiende Lachmann y, según él, la escuela austriaca “tradicional”. En este sentido, se pregunta cuál es la razón que lleva a este autor a aceptar que el concepto de equilibrio resulta apropiado para el análisis de la acción individual:

La Hermenéutica contemporánea plantearía un desafío a la concepción al individualismo metodológico de Lachmann (y de la escuela austriaca tradicional) por asumir con demasiada facilidad que los planes individuales a los que hay que atender son auto-consistentes o están en equilibrio. (Lavoie [1994] 2005:293)

Con respecto al uso de herramientas matemáticas, ya hemos indicado previamente como Lavoie critica esta forma de proceder de los teóricos económicos por basarse en la idea de que se trata de un lenguaje universal, libre de las ambigüedades del lenguaje natural.

Según este autor, en realidad, “el único test que se puede hacer a una teoría es un juicio cualitativo de la posibilidad de ocurrencia de los eventos indicados por la narración” (Lavoie 1987:595-596).

En esta misma línea, pero yendo incluso más allá, Lyotard defiende que la incredulidad postmoderna frente a los metarrelatos supone el final de los principales elementos de la función narrativa, entre los que se encuentra el gran héroe. Así “cada uno de nosotros vive en la encrucijada” (Lyotard [1984] 2008:10) de muchas “nubes de elementos lingüísticos narrativos, etc., cada uno de ellos vehiculando consigo valencias pragmáticas sui generis” (Ibid). De este modo, “No formamos combinaciones lingüísticas necesariamente estables, y las propiedades de las que formamos no son necesariamente comunicables” (Ibid). Además, “la sociedad que viene parte menos de una antropología newtoniana (...) y más de una pragmática de las partículas lingüísticas” (Ibid). Es decir, por una parte, se niega, al modo de Lavoie, el presunto equilibrio del individuo; y, por otra, se considera que la sociedad no se compone de individuos sino de múltiples interrelaciones pasajeras de partículas lingüísticas. De este modo, queda descartado el individualismo metodológico como herramienta de análisis.

Además, Lyotard ([1984] 2008:10) también advierte como, pese a que la sociedad remite a una pragmática de las partículas lingüísticas, “Los decididores intentan (...) adecuar esas nubes de sociabilidad a matrices de input/output, según una lógica que implica la conmensurabilidad de los elementos y la determinabilidad del todo”. De este modo, también rechaza el uso de herramientas matemáticas por formar parte de la lógica espuria de los “decididores”.

Finalmente, Habermas y Berger y Luckmann se valen del tipo-ideal pero no del individualismo metodológico. No obstante, el filósofo alemán muestra inicialmente una actitud ambivalente respecto a esta última metodología. Por una parte, en varios pasajes de su obra se refiere indistintamente a individuos y a colectivos o grupos (Por ejemplo: Habermas [1981] 1999:52, 70, 97, 172, 250, 251, 344, 496 y 500). Pero, por otra, aunque comienza valiéndose del término racional “como hilo conductor para esclarecer las condiciones de racionalidad, así de las emisiones como de los sujetos capaces de lenguaje y de acción” (Ibid:70), posteriormente lo desestima debido a “su corte individualista y ahistórico” (Ibid). Habermas considera que este sesgo invalida tal concepción de la racionalidad porque “no es utilizable sin más en una consideración de

tipo sociológico” (Ibid). Su rechazo definitivo del individualismo metodológico se apoya en la impugnación que realiza Mead de este basándose en la consideración de que en Psicología social se debe partir de “un todo social dado de compleja actividad grupal, dentro del cual analizamos (como elementos) la conducta de cada uno de los distintos individuos que lo componen” (Habermas [1981] 1992:11). No obstante, de esta crítica al individualismo metodológico no debe desprenderse que Habermas rechace la *verstehen* como método de investigación en Ciencias Sociales. En realidad, no sólo reconoce su utilidad, sino que amplía su campo de actuación legítima a toda la esfera social. Lo considera una “condición ontológica de la sociedad humana en tanto que producida y reproducida por sus miembros” (Habermas [1981] 1999:154).

Por otra parte, Habermas considera legítimo el uso de tipos-ideales como metodología de investigación. En cualquier caso, debemos tener presente que, dado que propone una taxonomía de la acción que diferencia tres tipos en atención a las relaciones que se establecen entre el actor y el mundo, la operatividad de este método varía para cada uno de ellos. Así, Habermas considera que:

Los distintos modelos de acción presuponen cada uno de ellos distintas relaciones del actor con el mundo; y estas relaciones con el mundo no solamente son determinantes de los aspectos de la racionalidad de la acción, sino también de la racionalidad de la interpretación de esas acciones por un intérprete. (Habermas [1981] 1999:147)

Los tres tipos de acción a los que alude Habermas son el teleológico, el regulado por normas y el dramático. La interpretación racional del primero implica una relación del actor con un mundo objetivo y esta presuposición debe considerarse también válida para el intérprete. Por lo tanto, la metodología del tipo-ideal puede aplicarse, como hace Weber, a dicho tipo de acción. De hecho, Habermas defiende la posibilidad de interpretación racional de los tres tipos de acción. Sin embargo, circunscribe el campo legítimo de aplicación del tipo-ideal exclusivamente a las acciones teleológicas.

Con respecto al uso del aparato matemático, Habermas considera que este se incluye entre los actos del habla operativos. Es decir, entre los “que designan la aplicación de reglas de construcción” (Habermas [1981] 1999:417). Así, las matemáticas, en tanto que actos del habla operativas “tienen un sentido realizativo, pero no un sentido genuinamente comunicativo; y a la vez sirven a la descripción de aquello que hacemos

cuando construimos expresiones simbólicas correctas” (Ibid). Es decir, no rechaza su uso en otras esferas pero no forman parte del ámbito comunicativo propiamente dicho.

Berger y Luckmann, por su parte, también rechazan el individualismo metodológico. Parten de la afirmación marxista de que el hombre es un producto social: “La auto-producción del hombre es siempre, y por necesidad, una empresa social. Los hombres producen juntos un ambiente social con la totalidad de sus formaciones socio-culturales y psicológicas” (Berger y Luckmann [1966] 2003:69-70). Así, su caracterización dialéctica del individuo supone poner en relación su acción con la de otros y con la de colectividades ya que “se da por sobreentendido que el organismo y más aún el yo, no pueden entenderse adecuadamente si se los separa del contexto social particular en que se formaron” (Ibid:69). Es más, al referirse a los procesos de habituación o institucionalización incipiente sin integración funcional, admiten que tanto individuos como colectividades pueden actuar: “Igual razonamiento cabe en el caso de que A, B y C se planteen como colectividades más que como individuos” (Ibid:84). No obstante, esta doctrina dialéctica, aunque supone rechazar el individualismo metodológico, les permite mantener el recurso a la *verstehen* como mecanismo de investigación. Según Berger y Luckmann, el individuo puede acceder al significado de los elementos de la realidad social objetivados porque: “Dado que la realidad social siempre se origina en acciones humanas significativas, sigue teniendo significado aun cuando resulte opaca para el individuo en un momento dado. El original puede reconstruirse, justamente por medio de lo que Weber llamó Verstehen” (Ibid:81 Nota al pie 27).

Con respecto al tipo-ideal, Berger y Luckmann mantienen la distinción schutziana entre tipo-ideal del mundo de la vida cotidiana y científico. No obstante, aunque aceptan la existencia del primero: “la mayoría de las veces mis encuentros con los otros en la vida cotidiana son típicos en un sentido doble: yo aprehendo al otro como tipo y ambos interactuamos en una situación que de por sí es típica” (Ibid:47); consideran el segundo como una “ficción heurística” (Berger y Luckmann [1966] 2003:104), como “fantasías sociológicas estimulantes” (Ibid) que “solamente sirven en cuanto contribuyen a esclarecer las condiciones que favorecen las aproximaciones a aquellas” (Ibid).

Finalmente, Berger y Luckmann también son contrarios a valerse de herramientas matemáticas como demuestra el hecho de no incluir en su trabajo ninguna referencia en este sentido.

4.3.5 Agente individual.

A continuación, y una vez mostradas las coincidencias de estos autores respecto a las categorías teleológica, epistemológica y metodológica, analizamos esta misma correlación en las categorías correspondientes al agente individual, las organizaciones y las instituciones. A tal fin, comenzamos presentando su doctrina respecto al agente individual. Para ello, nos centramos en cuatro características: el carácter teleológico de su acción, su conocimiento limitado, la acción social y la figura del emprendedor. Nuestra estrategia de investigación consiste en tomar como referencia los trabajos de Ludwig Lachmann para, a partir de ahí, comparar las aportaciones del resto de autores. Procedemos de este modo porque, de entre los autores heterodoxos de la escuela austriaca, Ludwig Lachmann es el que muestra una mayor afinidad tanto con la doctrina económica miseana y hayekiana como con la Sociología fenomenológica de Alfred Schutz. De este modo, al tomar la obra de dicho autor como punto de partida, podemos poner en perspectiva las modificaciones que se producen en el pensamiento sociológico y económico de este periodo en relación con el anterior. Pero, además, esta aproximación también nos permite mostrar cómo, de nuevo, podemos identificar dos grupos de autores. Por una parte, nos encontramos con las aportaciones de Lavoie y Lyotard, que apenas se refieren a esta categoría; y por otra con las de Habermas, y Berger y Luckmann que, aunque si la toman en consideración, presentan muy diferentes aproximaciones. En este sentido, debemos apuntar, en primer lugar, que la única referencia de Lavoie a los agentes individuales consiste en una crítica al modelo de agente racional. Este autor censura el “exagerado grado en que se considera que los agentes son racionales” (Lavoie [1990] 2005:10) y concluye que, “tanto macroeconomistas como microeconomistas necesitan escapar de los confines del modelo de elección racional” (Ibid:11).

Por otra parte, el pensamiento de Jürgen Habermas resulta más próximo a la doctrina defendida por Lachmann que a la de Berger y Luckmann. Esta situación resulta coherente con los resultados obtenidos hasta el momento que sugieren una mayor sintonía teórica entre los trabajos de Lachmann en Economía y Habermas en Sociología en este periodo con las aportaciones teóricas previas de Alfred Schutz. Así, se pone en entredicho la generalizada idea de que los herederos intelectuales más fieles del pensamiento de Schutz son Berger y Luckmann. Esta situación puede derivarse de la

importante modificación que supone que dichos autores introduzcan en su epistemología un mecanismo dialéctico del todo ajeno al pensamiento de este autor.

Por lo tanto, comenzamos nuestra investigación sobre la caracterización de los agentes individuales presentando la posición teórica que defiende Ludwig Lachmann. En primer lugar, debemos referirnos a como este autor parte del axioma miseano de la acción humana. Sin embargo, centra su interés teórico en los conceptos de plan y expectativas. En este sentido, aunque también integra los preceptos de prosecución de fines y de uso de medios, pone el acento en la conciencia que el agente presenta de una relación causal entre medios y fines. Un plan para Lachmann (1971:20) es “el diseño coherente detrás de la acción observable en la que los diversos fines, así como los medios empleados, están unidos”. La importancia que Lachmann (Ibid:7) atribuye a este concepto queda patente atendiendo a afirmaciones como la siguiente: “Hay (...) buenas razones en el estudio de la acción humana para prestar una atención cuidadosa al plan que guía y orienta la acción”. Además, dicho plan debe ser sometido a pruebas de coherencia en dos niveles distintos. Por una parte, se debe atender a “Si los propósitos que se atribuyen a la persona que actúa son en realidad coherentes entre sí, y si encajan en el marco de un plan general, la ejecución del cual explicaría los hechos conocidos” (Ibid:20). Por otra, se debe comprobar “si el diseño y la ejecución de dicho plan son, de hecho, compatibles con cualquier otra cosa que se sepa acerca de las intenciones, circunstancias, etc. de la persona cuya acción es objeto de estudio” (Ibid).

La primera de estas pruebas de coherencia remite a la idea de Lachmann (1976:131) de que el agente individual presenta una situación de equilibrio: “la noción de equilibrio general debe ser abandonada, pero debe mantenerse la de equilibrio individual a toda costa. Esta resulta simplemente equivalente a acción racional”. Sin embargo, como hemos visto, esta supuesta coherencia de propósitos es puesta en cuestión tanto por Lavoie ([1994] 2005:293) en Economía como por Lyotard ([1984] 2008:10) en Sociología. Cabe, además, preguntarse en qué medida no se confunden aquí dos conceptos de racionalidad: aquella que se refiere al ajuste entre medios y fines y aquella que alude a la consistencia de las decisiones individuales.

En segundo lugar, Lachmann (1976:128) también atiende al conocimiento limitado que caracteriza al agente individual y lo pone en relación con el concepto de expectativas: “los hombres, a veces, actúan sobre la base de lo que en realidad no puede ser llamado

conocimiento. Aquí nos encontramos con el problema de las expectativas”. Pero el hecho es que los individuos actúan y esto se produce porque, por ejemplo, en una sociedad basada en la división del trabajo, los agentes no pretenden tanto la obtención de un conocimiento perfecto, como de un conocimiento relevante:

En una sociedad basada en la división del trabajo, los hombres no pueden actuar sin conocer las necesidades y recursos de otros. Tal conocimiento no tiene que ser, como algunos han pensado, “perfecto”, sino relevante, debe referirse a las condiciones de oferta y demanda en los mercados en los que van a operar. (Lachmann [1956] 1978:21)

Es más, por “la misma razón por la que el equilibrio en un mercado activo se alcanza con tanta facilidad y rapidez, no puede durar más de un día” (Lachmann 1977:162) ya que “las expectativas descansan en un conocimiento imperfecto, y no puede pasar ni un día sin que se produzca un cambio en el modo de difusión del conocimiento” (Ibid).

Como podemos comprobar, el hecho de que el agente individual actúe desde una situación de conocimiento imperfecto lleva aparejado la existencia de expectativas que, por una parte, están sujetas a modificaciones en cada individuo a lo largo del tiempo y, por otra, difieren entre distintas personas:

lo que los hombres harán en un periodo depende de lo que esperan que suceda en períodos futuros más o menos lejanos. Con el tiempo, las expectativas de un hombre cambian y, en cualquier momento las expectativas de diferentes hombres difieren. En una economía de mercado capitalista, esta divergencia de expectativas es un hecho de importancia fundamental. (Lachmann 1983:36)

Además, dichas expectativas quedan lejos de estar “estrictamente determinadas por un conjunto de “datos” objetivos” (Lachmann 1977:65). En realidad, “a menudo se decidieron en una penumbra de duda e incertidumbre, vagas esperanzas y temores inarticulados” (Ibid). Así, su formación no remite a presuntos datos objetivos porque “El mundo social no consiste en hechos sino en nuestra interpretación de los hechos” (Ibid:68). Finalmente, y en coherencia con la importancia que este autor atribuye a los planes, tales expectativas vienen definidas por su relación con estos:

Hemos visto que toda conducta humana (...) presupone un plan. Ahora tenemos que darnos cuenta de que, como requisito previo para elaborar un plan, debemos hacernos un dibujo mental de la situación en la que vamos a actuar, y que la formación de expectativas resulta incidental a la elaboración de dicha imagen. (Lachmann 1977:72)

Pero no sólo las expectativas vienen definidas por su relación con los planes, la propia valoración que podemos hacernos del éxito o fracaso de una acción también remite a estos ya que somos: “incapaces aun de hablar de éxito o fracaso de una acción sin la noción de un plan en nuestras mentes” (Lachmann 1971:12).

En tercer lugar, las reflexiones de Lachmann sobre los planes y su incertidumbre asociada, dan entrada al concepto de acción social ya que, como hemos visto al referirnos a sociedades basadas en la división del trabajo, la acción de un individuo implica necesariamente la toma en consideración de las acciones de otros: “En el momento de la planificación de las futuras acciones de los demás (...) estas resultan inciertas y desconocidas. Sólo podemos formarnos expectativas sobre ellas y utilizarlas para orientarnos” (Lachmann 1971:45).

Finalmente, Lachmann destaca como la acción del emprendedor queda más allá del alcance del análisis de la acción racional:

Tal vez sea innecesario insistir en que el tipo de acción empresarial responsable de mantener el proceso de mercado en movimiento, es decir, la innovación y la formación y disolución de las combinaciones de capital específicos, no se presta a este tipo de explicación. La acción mental espontánea no es una “respuesta” a cualquier cosa preexistente (...) En realidad, este proceso no es una respuesta a estímulos, sino una acción espontánea en forma de innovación. (Lachmann 1977:153)

Podría aducirse que, en este punto, parece como si el autor volviera a desplazar el sentido del concepto de acción racional desde la doctrina original de Mises (que supone un ajuste de medios a fines) al de la consistencia de decisiones individuales intertemporales. Sin embargo, Lachmann también señala como la acción empresarial se define en función del concepto de plan. Así, según él (Lachmann 1949:130), la principal función del emprendedor no consiste, como pudiera parecer, en la elaboración de planes de producción completamente nuevos, sino en “la oferta de recursos de capital existentes dependiendo, en gran medida, del descarte y revisión de planes previos. De hecho, casi podríamos decir que esta oferta indica el fracaso de los planes anteriores”. En este sentido, debemos concluir que cuando Lachmann alude a la dificultad del análisis basado en la acción racional para dar cuenta de la acción empresarial, no sugiere que esta no sea racional en el sentido miseano, sino que resulta imprevisible desde dicho arsenal analítico.

Habermas, por su parte, propone una taxonomía de la acción que diferencia cuatro tipos atendiendo a las relaciones que se establecen entre el actor y el mundo: acción teleológica, acción regulada por normas, acción dramática y acción comunicativa. El primer tipo coincide con la concepción austriaca tradicional ya que parte de los tres axiomas que defiende Mises: “El actor realiza un fin o hace que se produzca el estado de cosas deseado eligiendo en una situación dada los medios más congruentes y aplicándolos de manera adecuada.” (Habermas [1981] 1999:122). Por si pudiera quedar alguna duda respecto a la presencia del axioma referido a una conciencia de causalidad entre medios y fines, el propio Habermas recuerda que se supone un plan de acción que “En los casos elementales (...) puede exponerse en forma de un silogismo práctico” (Ibid:125). Este primer tipo presupone una relación entre el actor y un solo mundo objetivo. Por su parte, la acción regulada por normas “se refiere (...) a los miembros de un grupo social que orientan su acción por valores comunes” (Ibid:123). El concepto central de este tipo de acción es el acatamiento de una norma o “cumplimiento de una expectativa generalizada de comportamiento” (Ibid) en sentido normativo. Es decir, estas expectativas suponen que los demás miembros del grupo pueden esperar legítimamente del actor un determinado comportamiento. La acción regulada por normas presupone relaciones entre el actor y dos mundos distintos: el mundo objetivo y el mundo social al que pertenece. Por su parte, la acción dramática, remite a aquel tipo de acción donde los “participantes en una interacción (...) constituyen los unos para los otros un público ante el cual se ponen a sí mismos en escena” (Ibid). En este caso, el concepto central es el de autoescenificación, “una estilización de la expresión de las propias vivencias” (Ibid:124), y presupone la existencia de relaciones entre el actor y dos mundos: uno interno (su propio mundo subjetivo) y otro externo (tanto físico como social). En este tercer tipo, la cuestión reflexiva adquiere una gran relevancia debido a la existencia de un mundo subjetivo propio con el que el actor debe relacionarse. En cualquier caso, y como Habermas (Ibid:131) señala, “Las cualidades dramáticas de la acción son en cierto modo parasitarias; van montadas sobre una estructura de acción teleológica”. El último tipo de acción, el que más le interesa a Habermas y que deriva de los tres anteriores, es la comunicativa. Esta remite a:

la interacción de a lo menos dos sujetos capaces de lenguaje y de acción que (ya sea con medios verbales o con medios extraverbales) entablan una relación interpersonal. Los actores buscan entenderse sobre una situación de acción para poder así coordinar de común acuerdo sus planes de acción y con ello sus acciones. (Habermas [1981] 1999:124)

El concepto central aquí es de interpretación, “la negociación de definiciones de la situación susceptibles de consenso” (Habermas [1981] 1999:124), y, por tanto, el lenguaje adquiere un papel protagonista. Aunque en las otras formas de acción se suponga la existencia de lenguaje, sólo en este último tipo se presupone como:

un medio de entendimiento sin más abreviaturas, en que hablantes y oyentes se refieren, desde el horizonte preinterpretado que su mundo de la vida representa, simultáneamente a algo en el mundo objetivo, en el mundo social y en el mundo subjetivo, para negociar definiciones de la situación que puedan ser compartidas por todos. (Habermas [1981] 1999:137)

En segundo lugar, para Habermas, la acción social remite, dentro de la acción teleológica, a la acción estratégica. Pero, por supuesto, también incluye toda acción regulada por normas, dramática o comunicativa. En cualquier caso, la acción estratégica es el tipo de acción social que más se asemeja a la concepción austriaca de acción, precisamente, por incluirse en la categoría de acción teleológica. Así, la acción estratégica emerge “cuando en el cálculo que el agente hace de su éxito interviene la expectativa de decisiones de a lo menos otro agente que también actúa con vistas a la realización de sus propios propósitos” (Habermas [1981] 1999:122). Este concepto de acción social, como podemos ver, se basa en el conocimiento limitado que caracteriza al agente y en el proceso de formación de expectativas que acarrea.

En tercer lugar, por lo expuesto hasta aquí, podría parecer que el concepto de acción social de Habermas deja sin resolver el problema de la coordinación de los agentes. Para solventar esta carencia se remite al entendimiento lingüístico en tanto que mecanismo propio de la acción comunicativa. Por supuesto, el lenguaje está presente en los otros tipos de acción. Sin embargo, tales aproximaciones resultan parciales porque sólo atienden a determinadas funciones concretas de este. Así, la acción teleológica se centra en provocar efectos “perlocucionarios” (que tienen lugar porque se ha comunicado algo), la acción orientada por normas en el establecimiento de relaciones interpersonales y la acción dramática en la expresión de vivencias. Frente a dichas aproximaciones parciales, el modelo de acción comunicativa atiende a todas ellas. Así, Habermas ([1981] 1999:122) puede considerar que el entendimiento lingüístico es “el mecanismo de coordinación de la acción, que ajusta los planes de acción y las actividades teleológicas de los participantes para que puedan constituir una interacción”. De este modo, un actor que pretende lograr un entendimiento lingüístico debe partir de tres pretensiones de validez: pretensión de verdad, el enunciado es verdadero; pretensión de

rectitud, el acto de habla es correcto en relación con el contexto normativo vigente; y pretensión de veracidad, la intención expresada por el hablante coincide realmente con lo que piensa. Como podemos comprobar, estas tres pretensiones de validez se correlacionan con los tres tipos de acción (teleológica, orientada por normas y dramática) y con los tres mundos con los que el actor se relaciona (objetivo, social y subjetivo). De este modo, el entendimiento lingüístico propio de la acción comunicativa remite, necesariamente, al “mundo de la vida”:

Para ambas partes la tarea de interpretación consiste en incluir en la propia interpretación la interpretación que de la situación hace el otro, de suerte que en la versión revisada “su” mundo externo y “mi” mundo externo, sobre el trasfondo de “nuestro” mundo de la vida, queden relativizados en función de “el mundo” y las definiciones de la situación antes dispares se puedan hacer coincidir suficientemente. (Habermas [1981] 1999:145)

Finalmente, debemos apuntar como Habermas se refiere tan solo ocasionalmente a la figura de empresario. La mayor parte de sus referencias al respecto (Habermas [1981] 1999:226, 287 y 294-295) remiten a la doctrina weberiana que pretende explicar la institucionalización de la acción racional con arreglo a fines en términos de un proceso de racionalización. En el inicio de este proceso resultan particularmente relevantes dos factores que facilitan el ascenso de este tipo de estructuras de conciencia: “el modo metódico de vida de empresarios y funcionarios, orientado conforme a una ética de la profesión, y el medio de organización que representa el derecho formal” (Ibid:226). Así, la empresa capitalista y la administración estatal obligan, tanto a empresarios como a dirigentes políticos, a proceder mediante un cálculo racional. Cabe, sin embargo, preguntarse si estos principios que ordenan la acción de los primeros empresarios capitalistas mantienen su vigencia en las sociedades actuales. Habermas se muestra partidario de las tesis weberianas de pérdida de sentido y de libertad. Es decir, considera que el derrumbe de las imágenes metafísico-religiosas del mundo que ordenaban la vida de los primeros empresarios amenaza con deteriorar las relaciones solidarias y la identidad de los individuos en las sociedades modernas. No obstante, esta pérdida de sentido “burocrática” no supone el final de la racionalidad con arreglo a fines sino la pérdida de su orientación. En este sentido, podemos afirmar que Habermas considera que los actuales empresarios siguen actuando guiados por una racionalidad orientada a fines pese a que esta ha perdido su finalidad original.

Por otra parte, Berger y Luckmann, debido a su caracterización del individuo como un producto social que no puede ser comprendido si se le separa de su contexto social, no atienden a los componentes estrictamente individuales de la acción. Es decir, no introducen en su análisis teórico la acción individual propiamente dicha, ni los preceptos que, según los autores de la escuela austriaca, de ella se derivan. Así, sus aportaciones teóricas quedan prácticamente reducidas a aquellos elementos que remiten a los componentes sociales de la acción individual tales como la distribución social del conocimiento o la acción social.

En segundo lugar, Berger y Luckmann comparten con Lachmann, no obstante, la caracterización del agente individual como afectado por un conocimiento imperfecto. En este sentido, ponen de manifiesto como “Puesto que los seres humanos suelen ser indolentes y olvidadizos” (Berger y Luckmann [1966] 2003:91), o incluso “torpes” (Ibid:92), los significados institucionales “deben grabarse poderosa e indeleblemente en la conciencia del individuo” (Ibid:91). Un mecanismo que facilita el aprendizaje de dichos significados institucionales es la simplificación. En cualquier caso, como nos recuerdan estos autores (Ibid:63), “En la vida cotidiana el conocimiento aparece distribuido socialmente, vale decir, que diferentes individuos y tipos de individuos lo poseen en grados diferentes”. Además, “La distribución social del conocimiento de ciertos elementos que constituyen la realidad cotidiana puede llegar a ser sumamente compleja y hasta confusa para el que mira desde afuera” (Ibid). De este modo, “la distribución social del conocimiento arranca del simple hecho de que no sé todo lo que saben mis semejantes, y viceversa, y culmina en sistemas de idoneidad sumamente complejos y esotéricos” (Ibid).

En tercer lugar, según Berger y Luckmann ([1966] 2003:38), la acción social emerge de la realidad de la vida cotidiana como un mundo intersubjetivo, “un mundo que comparto con otros. (...) En realidad, no puedo existir en la vida cotidiana sin interactuar y comunicarme continuamente con otros”. Un hecho que resulta decisivo para que se produzca esta interacción y comunicación es la existencia de:

una correspondencia continua entre mis significados y sus significados en este mundo, que compartimos un sentido común de la realidad de este. (...) El conocimiento del sentido común es el que comparto con otros en las rutinas normales y auto-evidentes de la vida cotidiana. (Berger y Luckmann [1966] 2003:39)

Además, esta situación adquiere una mayor complejidad cuando se acelera el proceso de división del trabajo: “a causa de la división del trabajo, el conocimiento de “roles” específicos aumentará en una proporción más rápida que el conocimiento de lo que es relevante y accesible en general” (Berger y Luckmann [1966] 2003:100). Además, esta dinámica social es la que explica el surgimiento de especialistas. En cualquier caso, debemos finalizar señalando como, de estas reflexiones, no se desprende ninguna conclusión respecto a la figura del emprendedor.

4.3.6 Organizaciones.

Como viene siendo habitual, la categoría a la que menos atención se presta en este periodo tanto entre los autores heterodoxos de la escuela austriaca de Economía como entre los sociólogos constructivistas radicales es la de organización. Entre los primeros, sólo Lachmann incluye algunas referencias a la división del trabajo, los monopolios o los sindicatos; mientras que Lavoie no trata el tema. Por su parte, desde la Sociología, Habermas, que si se detiene algo más en el análisis de las organizaciones, atiende a dos elementos. Por un lado, destaca el surgimiento de la empresa capitalista y del instituto estatal en el marco de la tesis weberiana sobre el proceso de racionalización. Por otro, critica el desacoplamiento que se produce en las sociedades modernas entre sistema y mundo de la vida apoyándose en la teoría de la cosificación de Lukács y los escritos de Horkheimer. Berger y Luckmann, por su parte, tampoco hacen apenas referencia a esta categoría. Sus únicas alusiones se limitan a un comentario sobre Sociología de las organizaciones y a reflexiones esporádicas sobre la relación que puede establecerse entre el proceso de división social del trabajo y el surgimiento de organizaciones e instituciones. Finalmente, Jean François Lyotard se refiere exclusivamente a como las nuevas formas comunicacionales de la sociedad postmoderna favorecen una reducción del papel del Estado en economía y el ascenso de una nueva figura dirigente: los “decididores”.

Como venimos haciendo a lo largo de la presente investigación, nuestro análisis de las aportaciones teóricas en esta categoría atiende a dos esferas diferenciadas: intraorganizativa e interorganizativa. En la primera, presentamos las aportaciones relacionadas con la división del trabajo en la obra de Lachmann, de Habermas y de Berger y Luckmann; mientras que en la segunda, atendemos tanto a la posición teórica

defendida por Lachmann sobre los sindicatos y los monopolios, como a las de Habermas y Lyotard respecto a la relación entre el Estado y el mercado.

En el ámbito intraorganizativo, Lachmann se muestra como un firme defensor de la división del trabajo por ser un factor que favorece la complementariedad de planes individuales y porque, de este modo, permite poner en relación factores de producción:

cualquiera que sea el grado de la división internacional del trabajo que existe en el mundo es el resultado de la competencia y de la búsqueda individual de planes no necesariamente concertados. La complementariedad de los factores de producción empleados en la producción primaria, en los países de fabricación y en el transporte internacional es el resultado acumulativo de una sucesión continua de sustituciones. Así, la sustitución continua sirve para promover factor de complementariedad universal. (Lachmann [1956] 1978:61)

Habermas ([1981] 1992:226), por su parte, pone de manifiesto como “una progresiva división del trabajo sólo cabe esperarla en aquellos sistemas de interacción que se cuiden de dar forma institucional al poder de organización y a las relaciones de intercambio”. Pero esta forma institucional, para ser correctamente comprendida, debe enfocarse desde una perspectiva histórica. A tal fin, Habermas se remite a la teoría de la racionalización weberiana y nos recuerda como entre las aportaciones originales del racionalismo occidental se incluyen tanto la moderna administración estatal “con su organización racional de funcionarios, que opera sobre la base de un derecho estatuido o positivado” (Habermas [1981] 1999:224); como la empresa “que dispone de una contabilidad racional, que organiza el trabajo formalmente libre desde el punto de vista de su eficiencia, y que utiliza los conocimientos científicos para la mejora de los dispositivos de producción y de su propia organización interna” (Ibid). De este modo, Habermas (Ibid:286-287) considera que cuando se atiende tanto a la Sociología económica como organizacional de Weber: “se obtiene la impresión de que lo que (...) tiene a la vista cuando habla de racionalización social es el modelo de organización que la empresa capitalista y el “instituto” estatal moderno hacen realidad”. Este modelo de organización de la empresa capitalista y del instituto estatal moderno es la burocracia. Esta implica un modelo de acción racional con arreglo a fines: “los empresarios y los funcionarios sobre todo, y después también los trabajadores y empleados, se ven obligados a actuar de forma racional con arreglo a fines” (Ibid:287). Sin embargo, según Habermas, en la obra de Weber asistimos a un desplazamiento semántico del concepto de racionalidad. Este se traslada desde el nivel de la acción al de sistema y supone que:

a medida que avanza la burocratización de la economía y de la administración, la “racionalidad con arreglo a fines” de las acciones (...) ha de ser asegurada con independencia de los juicios y decisiones “racionales con arreglo a valores” de los miembros de la organización. Son las propias organizaciones las que se hacen cargo de la regulación de acciones que, por su lado subjetivo, sólo necesitan quedar ancladas ya en motivos utilitaristas generalizados. (Habermas [1981] 1999:447-448)

Pero, además, este desplazamiento semántico también supone que las nuevas organizaciones, en tanto que sistemas, conciben el mundo de la vida y sus estructuras simbólicas como parte de su entorno: “Las organizaciones cobran autonomía por medio de un autodeslinde neutralizador frente a las estructuras simbólicas del mundo de la vida-, con ello se tornan peculiarmente indiferentes frente a la cultura, la sociedad y la personalidad” (Habermas [1981] 1992:436). Según Habermas, aunque Luhmann acierta al caracterizar estos efectos como “deshumanización de la sociedad”, se equivoca al atender exclusivamente a la relación que se establece entre los sistemas organizacionales y los sistemas de personalidad. Este análisis resulta incompleto si no se incorporan también las esferas de la cultura y de la sociedad.

Por su parte, Berger y Luckmann ponen el foco sobre otro proceso que deriva de esta división social del trabajo. Para estos autores, lo relevante de este fenómeno es que “en el curso de la división del trabajo se forma un cuerpo de conocimiento referido a la actividad particular de que se trata” (Berger y Luckmann [1966] 2003:88). A continuación, este conocimiento se constituye como un “ingrediente indispensable de la institucionalización de esta área de conducta” (Ibid). Y, finalmente, “Mediante este conocimiento se objetiva todo un sector del mundo social” (Ibid). De este modo, el progresivo aumento de la división del trabajo favorece el surgimiento de nuevas esferas de conocimiento donde se pueden encontrar especialistas que tienen acceso exclusivo al saber específico que resulta necesario para dar solución a determinados problemas concretos.

Berger y Luckmann también aluden a la imposición de la lógica sistémica sobre el mundo de la vida que se produce en el interior de las organizaciones, y del que da cuenta Habermas. En este sentido, al tratar de la influencia que ejercen los sistemas de socialización secundaria en la personalidad, identifican “sistemas sumamente diferenciados de socialización secundaria en las instituciones complejas, en ocasiones ajustados muy sensiblemente a los requerimientos diferenciales de las diversas

categorías de elencos institucionales” (Berger y Luckmann [1966] 2003:182). En este sentido, debemos aclarar que cuando estos autores se refieren a instituciones complejas, en realidad están tratando de organizaciones formales. Así, esta afirmación remite, por ejemplo, al nivel de compromiso que se exige a los individuos que ocupan diferentes posiciones dentro de ellas y a como este varía atendiendo a la definición de roles institucionalmente establecida. Desde este punto de vista, por ejemplo, no parece razonable esperar un mismo nivel de compromiso por parte del directivo de una empresa que de su personal subalterno.

A nivel interorganizativo, Lachmann atiende a dos formas de organización concreta, los sindicatos y los monopolios, y deja de lado las relaciones que se establecen entre el Estado y el mercado. Los sociólogos de este periodo operan de modo diametralmente opuesto y centran sus reflexiones teóricas exclusivamente en estas últimas. Puede aducirse que, al presentar la doctrina organizacional habermasiana, nos hemos referido a la burocracia y que esta debe ser incluida en el apartado interorganizativo. Sin embargo, no debemos perder de vista que las reflexiones que Habermas lleva a cabo respecto a esta se encuadran dentro de su argumentación general sobre el proceso de racionalización. Por lo tanto, el análisis de la burocracia no remite a las relaciones que pueden establecerse entre distintas organizaciones sino a un proceso general que afecta a todas ellas.

En este ámbito interorganizativo, Lachmann considera que los sindicatos son la “fuerza realmente decisiva de nuestra inflación” (1977:296). Su acción se traduce en reducciones del volumen de ventas de las empresas y, por lo tanto, en un ascenso del desempleo: “Cualquier intento por parte de los sindicatos para inducir a los empleadores a aceptar tasas de salarios que resulten “demasiado altas” afectaría negativamente al volumen de ventas y, por lo tanto, conduciría al desempleo” (Lachmann 1971:84). Por otra parte, Lachmann (1977:145) también considera que los monopolios son realidades temporales. Constituyen una fase del proceso de destrucción creativa apuntado por Sombart y Schumpeter. El monopolio surge en ese momento en que se introduce una innovación en el mercado; cuando el conocimiento de la misma se reduce a unas pocas personas. Con el paso del tiempo, dicho conocimiento comienza a dispersarse y resulta imposible mantener tal monopolio.

Por su parte, las reflexiones de Habermas sobre la relación que se establece entre el Estado y el mercado parten de su consideración de que en las sociedades modernas las organizaciones ya se han constituido como entidades autónomas. Además, la relación entre estas “queda establecida a través de medios de comunicación deslingüistizados” (Habermas [1981] 1992:217) y bajo el control de “aquellos subsistemas de acción económica y administrativa racionales con arreglo a fines que (...) se han independizado de sus fundamentos práctico-morales” (Ibid). Es decir, las relaciones entre organizaciones en las sociedades modernas responden a la lógica del Estado y del mercado. No obstante, este autor nos advierte que no debemos caer en el error que comete Luhmann de reificar los contextos sistémicos. Luhmann establece tres niveles de diferenciación sistémica:

el plano de las interacciones simples entre actores presentes; el plano de las organizaciones, las cuales se constituyen imponiendo a sus miembros potenciales condiciones de entrada, de salida y de permanencia; y finalmente, el plano de la sociedad en general, la cual comprende todas las interacciones realizables en los espacios sociales y en los tiempos históricos, esto es, todas las interacciones potencialmente accesibles. (Habermas [1981] 1992:218)

Este modelo teórico de Luhmann supone, según Habermas ([1981] 1992:218), caracterizar los contextos sistémicos de las sociedades modernas “como un fragmento de sociedad reificado, asimilado a la naturaleza externa, que se interpone entre cada situación de acción y el horizonte que para cada situación de acción constituye el mundo de la vida”. Para evitar esta reificación de los contextos sistémicos, Habermas (Ibid:168) propone partir de un concepto dual de sociedad donde se considere esta “simultáneamente como sistema y como mundo de la vida”. A continuación, según este mismo autor, se debe proceder a identificar las relaciones de transformación que se producen entre ambas esferas. En este caso, y dado que nuestra finalidad específica consiste en dar cuenta de la relación que se establece entre el Estado y el mercado, debemos atender a como las sociedades modernas:

renuncian a la acumulación de funciones de control en el marco de una única organización. Las funciones relevantes para la sociedad global se distribuyen entre distintos sistemas de acción. Con la administración pública, con el ejército y con la administración de justicia, el aparato estatal se especializa en la realización de fines colectivos a través de decisiones vinculantes. Otras funciones quedan despolitizadas y transferidas a subsistemas no-estatales. (Habermas [1981] 1992:241)

Por otra parte, no debemos perder de vista que el modelo económico de las sociedades modernas se caracteriza por la existencia de ciclos. Para contrarrestarlos, según Habermas, el Estado dispone de la legitimidad necesaria para intervenir siempre y cuando no ponga en riesgo el nivel de inversión privada:

Pues el crecimiento económico perdería la dinámica capitalista que le es propia y la economía su primado si el proceso de producción quedara regido a través del medio poder. Las intervenciones del Estado tienen, pues, que respetar la división del trabajo entre una economía dependiente del mercado y un Estado económicamente improductivo. (Habermas [1981] 1992:486)

Según Habermas ([1981] 1992:486), esta intervención estatal se produce de forma indirecta, influyendo en las decisiones empresariales en tres esferas concretas: “el aseguramiento militar y jurídico-institucional de las condiciones de existencia de la forma de producción, el influjo sobre la coyuntura económica, y una política de infraestructura tendente a mantener las condiciones de realización del capital”. No obstante, como consecuencia de dicha intervención también se produce un contagio de las tendencias cíclicas propias de la esfera económica al sistema administrativo.

Lyotard también se refiere a la disminución de las prerrogativas estatales en economía al que hace alusión Habermas. No obstante, remite su origen a las modificaciones que se han producido en los canales y formas de gestión de la información. Según este autor (Lyotard [1984] 1998:18), debido a la importancia que han cobrado estas, el Estado “empezará a aparecer como un factor de opacidad y de “ruido” para una ideología de la “transparencia” comunicacional”. Así, desde este punto de vista, la relación entre el Estado y el mercado adquiere una renovada importancia al remitir “a formas nuevas de circulación de capitales, a las que se ha dado el nombre genérico de empresas multinacionales. Estas formas implican que las decisiones relativas a la inversión escapen, al menos en parte, al control de los Estados-naciones” (Ibid:18). Además, este proceso viene acompañado del previsible ascenso de una nueva clase social: los “decididores”.

las funciones de regulación y, por tanto, de reproducción, se les quitan y se les quitarán más y más a los administradores y serán confiadas a autómatas. La cuestión principal se convierte y se convertirá más aún en poder disponer de las informaciones que estos últimos deberán tener memorizadas con objeto de que se tomen las decisiones adecuadas. La disposición de las informaciones es y será más competencia de expertos de todos los tipos. La clase dirigente es y será cada vez más la de los “decididores”. (Lyotard [1984] 1998:35)

Pero no debemos pensar que esta figura de los “decididores” se circunscribe al ámbito del Estado o del mercado. Esta nueva clase dirigente incluye “jefes de empresa, altos funcionarios, dirigentes de los grandes organismos profesionales, sindicales, políticos, confesionales” (Lyotard [1984] 1998:35-36).

4.3.7 Instituciones.

Para dar cuenta de la convergencia teórica que se produce en esta categoría entre los autores heterodoxos de la escuela austriaca de Economía y los sociólogos constructivistas radicales procedemos, como hemos hecho respecto a los agentes individuales, presentando en primer lugar la doctrina de Ludwig Lachmann. Esta forma de proceder obedece al hecho de que, en esta categoría también, podemos establecer dos grupos de autores. Por una parte, nos encontramos con el trabajo del propio Lachmann, de Habermas y de Berger y Luckmann, que definen las instituciones en base a las cuatro características a las que nos venimos refiriendo a lo largo de la presente investigación. Por otra, con los autores hermenéuticos, el economista Don Lavoie y el sociólogo Jean François Lyotard. Mientras que los primeros otorgan una gran importancia a esta categoría, las aportaciones de los segundos se circunscriben a una breve referencia del último sobre su función legitimadora. Este enfoque de Lyotard resulta coherente con su interés por la pragmática de los juegos de lenguaje como mecanismos de legitimación del saber en las sociedades postmodernas.

Para demostrar esta convergencia teórica entre las aportaciones de Lachmann en Economía y de Habermas y de Berger y Luckmann en Sociología, nos remitimos a las cuatro características siguientes: su carácter general, en tanto que atienden, por una parte, a instituciones formales e informales, y, por, por otra, a su carácter histórico; su origen en la naturaleza humana; su carácter espontáneo; y, finalmente, su perfil conflictivo. Como vamos a poder comprobar a continuación, todos estos autores consideran que las instituciones responden a estas cuatro propiedades.

Comenzamos, por lo tanto, presentando la doctrina institucional que defiende Ludwig Lachmann. Como recordamos, una de las características más destacadas de su epistemología apunta a su marcado perfil subjetivista. Pues bien, precisamente por esta razón, este autor otorga una gran importancia a las instituciones. Como afirma Lavoie, en su obra podemos identificar una manifiesta continuidad entre estas y su apuesta por el subjetivismo:

Para Lachmann el subjetivismo no es un principio metodológico abstracto relativo a la forma de ver la naturaleza de la elección. La aplicación del pensamiento subjetivo a la economía implica que tenemos que ver las instituciones sociales en términos de la manera en que sirven como puntos de orientación para los planes de los actores humanos. (Lavoie [1994] 2005:17)

Así, Lachmann (1977:62) comprende las instituciones como “esquemas supraindividuales de pensamiento” o “cuadros de orientación interpersonal”. De este modo, los planes individuales pueden considerarse “Esquemas de pensamiento de primer orden” (Ibid), mientras que las instituciones se constituyen como esquemas de pensamiento de segundo orden cuya finalidad consiste en coordinar las múltiples acciones individuales:

Una institución proporciona medios de orientación para un gran número de actores. Esto les permite coordinar sus acciones a través de la orientación hacia un hito común. (...) Permiten que cada uno de nosotros confiemos en las acciones de miles de personas anónimas sobre cuyos propósitos y planes individuales no podemos saber nada. Son puntos nodales de la sociedad que coordinan las acciones de millones de personas a las que alivian de la necesidad de adquirir y asimilar un conocimiento detallado sobre los demás y formarse expectativas detalladas acerca de su acción futura. (Lachmann 1971:50)

Como podemos comprobar, Lachmann rescata la doctrina mengeriana-hayekiana del valor pragmático de las instituciones. Sin embargo, para este autor tal doctrina resulta insuficiente porque no aporta un criterio “que nos permita discriminar entre las necesidades que van a encontrar su satisfacción a través de instituciones adecuadas y las que no lo harán” (Lachmann 1971:67). De este modo, critica la excesiva confianza que Menger deposita en este carácter pragmático de las instituciones.

Lachmann también rescata del pensamiento mengeriano su distinción entre instituciones diseñadas y espontaneas. Sin embargo, prefiere denominarlas, respectivamente, externas e internas. De este modo, “las instituciones externas constituyen, por así decirlo, el marco exterior de la sociedad, el orden jurídico; y las instituciones internas evolucionan gradualmente como resultado de los procesos de mercado y otras formas de acción individual espontánea” (Lachmann 1971:81). Esta taxonomía institucional, además de dar entrada al surgimiento de instituciones espontaneas, demuestra que Lachmann atiende tanto a instituciones formales como informales.

Pero Lachmann no se queda aquí. También defiende que ambos tipos de instituciones se influyen mutuamente:

los procesos de cambio de las dos clases no pueden ser considerados como independientes el uno del otro. Los cambios en el ordenamiento jurídico pueden afectar al ámbito de la acción del hombre dentro del cual las personas pueden moverse y las instituciones no diseñadas evolucionar. Por otro lado, la evolución de las instituciones no diseñadas también crea nuevos problemas para el ordenamiento jurídico. (Lachmann 1971:82)

Por lo tanto, esta observación, al tiempo que pone de manifiesto la relación existente entre instituciones diseñadas y espontaneas, abre el camino a una interpretación conflictiva de sus relaciones. Además, según Lachmann, no debemos perder de vista que en el mundo actual, las instituciones deben presentar un perfil suficientemente flexible que les permita hacer frente a las modificaciones que se producen continuamente en el mercado:

Algunos de los problemas cruciales que surgen aquí se refieren a la relación entre la institución individual y el orden institucional en su conjunto. En un mundo de cambios, al parecer, cada institución tiene que ser flexible, pero su orden debe ser permanente. “Ley y Orden” deben mantenerse si la economía de mercado debe funcionar. (Lachmann 1990a:139)

Aunque, como acabamos de señalar, Lachmann atiende tanto a instituciones formales como informales, para poder afirmar que defiende su carácter general también debe dar entrada a su carácter histórico. En este sentido, afirma que las instituciones permiten a algunos individuos lograr sus objetivos mediante mecanismos a través de los cuales “los planes exitosos cristalizan gradualmente en instituciones” (Lachmann 1971:68). Este proceso de cristalización, a su vez, se desenvuelve en la historia y así, puede concluir que: “Las instituciones (...) Están inmersas en la historia” (Lachmann 1990a:137). Es decir, podemos afirmar que Lachmann defiende el carácter general de las instituciones por abarcar aquellas de carácter formal e informal y por dar cuenta de su carácter histórico.

Finalmente, según Lachmann, la doctrina institucional mengeriana, de la que se considera heredero, remite en su origen a las necesidades humanas. Es decir, defiende su carácter natural aunque prefiere denominarlo “cultural”. En este sentido, su afirmación de que “Las instituciones pertenecen al ámbito de la cultura, no la de la naturaleza” (Lachmann 1990a:137) debe comprenderse, a la luz de la terminología que venimos usando aquí, como la afirmación de su origen natural. Es precisamente por esta razón por la que Lachmann (Ibid:138) puede situarlas “en una zona en la que los dominios de la economía y la sociología se solapan”.

La continuidad que defiende Lachmann en Economía entre subjetivismo epistemológico e instituciones también podemos encontrarla en la obra sociológica de Berger y Luckmann. Para estos autores, “La institucionalización aparece cada vez que se da una tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores” (Berger y Luckmann [1966] 2003:74). Así, como hemos indicado previamente, “Dado que la realidad social siempre se origina en acciones humanas significativas, sigue teniendo significado aun cuando resulte opaca para el individuo en un momento dado” (Ibid:81 Nota al pie 27). Por consiguiente, el sentido de las instituciones, en tanto que constituyentes de la realidad social, siempre puede rastrearse hasta las acciones individuales significativas desarrolladas por actores típicos.

Por otra parte, también encontramos en la obra de Berger y Luckmann la diferencia a la que alude Lachmann entre esquemas de pensamiento de primer orden, que remiten a los planes individuales, y de segundo orden, las instituciones. Por supuesto, esta coincidencia obedece al origen común de su doctrina en la obra de Alfred Schutz. Sin embargo, estos autores prefieren aludir a los conceptos de sedimentación de experiencias subjetivas, que podemos poner en relación con los esquemas de pensamiento de primer orden, y de sedimentación intersubjetiva, de segundo. Esta última se produce cuando “varios individuos comparten una biografía común, cuyas experiencias se incorporan a un depósito común de conocimiento” (Berger y Luckmann [1966] 2003:89). En cualquier caso, dicha sedimentación intersubjetiva sólo adquiere su carácter social “cuando se ha objetivado en cualquier sistema de signos, o sea, cuando surge la posibilidad de objetivaciones reiteradas de las experiencias compartidas” (Ibid). Así, gracias a este proceso, “los productos externalizados de la actividad humana alcanzan el carácter de objetividad” (Ibid:81). Por esta razón Berger y Luckmann (Ibid) pueden comprender el mundo institucional como “actividad humana objetivada, así como lo es cada institución de por sí”.

Para estos autores, el carácter natural de las instituciones deriva precisamente de su origen en las acciones humanas significativas. Sin embargo, a diferencia de Lachmann, no se centran en el ámbito concreto de las necesidades individuales. Consideran que el origen y la dinámica del orden social no reside, ni en el ámbito biológico, ni en el medio ambiente; no forma parte de la naturaleza de las cosas, ni deriva de las leyes de la naturaleza: “Existe solamente como producto de la actividad humana. No se le puede

atribuir ningún otro status ontológico sin confundir irremediablemente sus manifestaciones empíricas” (Berger y Luckmann [1966] 2003:71).

Para Berger y Luckmann, de este carácter natural se deriva la gran variedad de formas concretas, que abarca desde instituciones formales a informales, y que remite a su naturaleza histórica. Es decir, defienden el carácter general de las instituciones. El primer requisito se cumple porque, para estos autores, “la institucionalización puede producirse en cualquier zona de comportamiento de relevancia colectiva” (Berger y Luckmann [1966] 2003:83); mientras que el segundo parte de la constatación de que: “Las tipificaciones reciprocas de acciones se construyen en el curso de una historia compartida: no pueden crearse en un instante” (Ibid:74).

Berger y Luckmann, por otra parte, también consideran que las instituciones espontaneas presentan dos ventajas psicológicas derivadas de la habituación y, de este modo, introducen la cuestión de su utilidad pragmática. En primer lugar, dicha habituación “provee el rumbo y la especialización de la actividad que faltan en el equipo biológico del hombre, aliviando de esa manera la acumulación de tensiones resultante de los impulsos no dirigidos” (Berger y Luckmann [1966] 2003:73). En segundo lugar, “al proporcionar un trasfondo estable en el que la actividad humana pueda desenvolverse con un margen mínimo de decisiones las más de las veces, libera energía para aquellas decisiones que puedan requerirse en ciertas circunstancias” (Ibid). Pero el valor pragmático de las instituciones no sólo reside en su capacidad para economizar esfuerzos. Su principal utilidad radica, como también apunta Luckmann, en servir como mecanismos que permiten prever las acciones de otros individuos: “cada uno estará en condiciones de prever las acciones del otro. De manera concomitante, la interacción de ambos llegará a ser previsible” (Ibid:77).

Finalmente, con respecto a su carácter conflictivo, Berger y Luckmann ([1966] 2003:84) consideran que “No existe razón a priori para suponer que estos procesos tiendan a una necesaria “cohesión” funcional, y mucho menos a una sistemática coherencia lógica”. Sin embargo, al observar el mundo, estos autores constatan que las instituciones si tienden empíricamente a la cohesión. Esto se debe a que, aunque algunas relevancias resultan comunes a todos los miembros de la comunidad, otras tan sólo lo son para ciertos colectivos específicos. De las primeras no tienen porque derivarse

situaciones de conflicto institucional. Sin embargo, las segundas pueden constituirse como focos potenciales de disputa. No obstante,

En términos de su funcionalidad externa, estas diversas áreas de comportamiento no tienen por qué integrarse en un solo sistema coherente; pueden seguir coexistiendo sobre la base de realizaciones separadas. Pero, si bien las realizaciones pueden separarse, los significados tienden por lo menos a un mínimo de cohesión. (Berger y Luckmann [1966] 2003:85)

De este modo, la integración institucional “no descansa en las instituciones sino en su legitimación” (Berger y Luckmann [1966] 2003:106 Nota al pie 52). Además, la legitimación de estas emerge de colectivos específicos que bien pueden mantener una situación de conflicto abierto pese a encontrarse en escenarios de integración institucional:

Como en el caso de todas las construcciones sociales de significado, también aquí una colectividad particular tendrá que ser “portadora” de los subuniversos. Esta colectividad estará formada por el grupo que produce continuamente los significados en cuestión y dentro de la cual dichos significados cobran realidad objetiva. Entre esos grupos tal vez exista conflicto o competencia. (Berger y Luckmann [1966] 2003:109-110)

Las aportaciones de Lyotard al debate sobre las instituciones deben inscribirse, precisamente, en este campo relativo a la legitimación institucional al que se refieren Berger y Luckmann. Según este autor, “Desde Platón la cuestión de la legitimación de la ciencia se encuentra indisolublemente relacionada con la de la legitimación del legislador” (Lyotard [1984] 2008:23). Es decir, su interés por el estudio de los mecanismos de legitimación del saber en las sociedades postmodernas pone de manifiesto como estos se hayan indisolublemente vinculados a los procesos de legitimación política. Así, puede establecerse un paralelismo entre las leyes civiles y los enunciados científicos. En el primer caso, “La legitimación es el proceso por el cual un legislador se encuentra autorizado a promulgar esa ley como una norma” (Ibid). En el segundo:

la legitimación es el proceso por el cual un “legislador” que se ocupa del discurso científico está autorizado a prescribir las condiciones convenidas (en general, condiciones de consistencia interna y de verificación experimental) para que un enunciado forme parte de ese discurso, y pueda ser tenido en cuenta por la comunidad científica. (Lyotard [1984] 2008:23)

De este modo, la diferencia entre una mera discusión y una institución radica en que la segunda “requiere limitaciones suplementarias para que los enunciados sean declarados

admisibles” (Lyotard [1984] 2008:40). Sin embargo, tales limitaciones “operan como filtros sobre la autoridad del discurso, interrumpen conexiones posibles en las redes de comunicación: hay cosas que no se pueden decir. Y privilegian, además, determinadas clases de enunciados” (Ibid). Llevado hasta sus últimas consecuencias, este proceso deriva en la burocratización: “La burocratización es el límite extremo de esta tendencia” (Ibid). No obstante, no debemos concluir que dicha tendencia desemboque irremediablemente en tal burocratización ya que, al mismo tiempo:

sabemos que el límite que la institución opone al potencial del lenguaje en “jugadas” nunca está establecido (...). Es más bien ella misma el resultado provisional y el objeto de estrategias de lenguaje que tienen lugar dentro y fuera de la institución. (Lyotard [1984] 2008:40)

Por su parte, Habermas, como ya hemos señalado, atiende a la sociedad desde su doble condición de sistema y mundo de la vida. De este modo, las formaciones sociales “vienen definidas por complejos de instituciones, que son los que anclan en el mundo de la vida el nuevo mecanismo de diferenciación sistémica que evolutivamente surge” (Habermas [1981] 1992:235). Desde esta premisa, y procediendo de un modo que recuerda a la diferencia marxista entre infraestructura y superestructura, concluye que:

podemos entender como “base” el complejo institucional que ancla en el mundo de la vida al mecanismo sistémico que se hace en cada caso con el primado evolutivo, y que con ello circunscribe las posibilidades de aumento de complejidad en una determinada formación social. (Habermas [1981] 1992:237)

Un ejemplo en este sentido remite al proceso de institucionalización que, a través de las relaciones de intercambio y poder, se produce en las sociedades primitivas. En este momento histórico, los roles de género y edad constituyen la institución correspondiente a las relaciones de parentesco, el estatus de los grupos de descendencia institucionaliza la estratificación en forma de jerarquías, los cargos políticos corresponden como institución a las formas de dominación política y el derecho privado burgués es la institución relativa a las relaciones entre personas jurídicas privadas (Habermas [1981] 1992:235). Como podemos comprobar, estas instituciones, que anclan el proceso de diferenciación sistémica al mundo de la vida, comprenden tanto aquellas de carácter formal, tales como el derecho privado o los cargos políticos, como informal, roles de género, edad y estatus de los grupos de descendencia.

Por otra parte, Habermas también defiende el carácter natural e histórico de las instituciones. Para hacerlo se apoya, por una parte, en los trabajos de Mead (ontogénesis); y, por otra, en los de Durkheim (filogénesis). Así, afirma que: “el nacimiento de instituciones y la formación de identidades constituyen los correlatos filogenéticos de la formación del mundo social y del mundo subjetivo, que Mead estudia ontogenéticamente” (Habermas [1981] 1992:90). De este modo, el origen natural de las instituciones en la obra de Habermas (Ibid:52) remite a la naturaleza humana en tanto que, siguiendo a Mead, defiende que “La realidad institucional independiente del actor individual surge porque A desarrolla una identidad como miembro de un grupo social por la vía de una reestructuración simbólica de sus orientaciones de acción y de sus disponibilidades a la acción”. Por su parte, la Sociología de la religión de Durkheim permite demostrar el carácter histórico de las instituciones ya que pone “al descubierto las raíces sacras de la autoridad moral de las normas sociales” (Ibid:70). No obstante, Habermas (Ibid:83) también advierte que “el origen religioso de las instituciones sólo llega a tener un sentido no trivial si tomamos en consideración las imágenes religiosas del mundo como eslabón entre la identidad colectiva, de un lado, y las instituciones, de otro”. Por consiguiente, debemos tener presente que “la práctica profana diaria discurre a través de procesos de entendimiento lingüísticamente diferenciados” (Ibid:85); y, en este sentido, “obliga a una especificación de pretensiones de validez en relación con la adecuación de las acciones a las situaciones, dentro del contexto normativo de roles e instituciones” (Ibid). Por lo tanto, debemos introducir la acción comunicativa como factor mediador “no tenido suficientemente en cuenta por Durkheim” (Ibid).

Finalmente, consideramos que Habermas también defiende el carácter espontáneo de las instituciones al hacer suya la doctrina weberiana del surgimiento del capitalismo en las sociedades protestantes:

Weber estudia el nacimiento y desarrollo del capitalismo desde el punto de vista de la institucionalización de orientaciones de acción racionales con arreglo a fines y se topa en ese estudio con el papel de la ética protestante de la profesión y con el papel del derecho moderno. Muestra cómo por medio de ellos la racionalidad cognitivo-instrumental se institucionaliza en la economía y en el Estado. (Habermas [1981] 1999:323)

Según Habermas, la doctrina weberiana original supone afirmar una progresiva diferenciación de esferas de valor y de estructuras de conciencia. Ambas formas, a su

vez, transforman el saber tradicional al establecer ámbitos autónomos de validez que permiten “la institucionalización de sistemas de saber y de procesos de aprendizaje correspondientemente diferenciados” (Habermas [1981] 1999:434). Dichos sistemas de saber institucionalizados son tres: la ciencia moderna, ajena tanto a la doctrina teológica como a cuestiones práctico-morales; la producción artística, libre de sus ataduras eclesiástico-cultuales y del mecenazgo; y, en tercer lugar, el estudio de las cuestiones éticas, la teoría del Estado y la Ciencia jurídica.

Finalmente, según Habermas, el carácter conflictivo de las instituciones no se encuentra situado en el nivel sistémico de la sociedad sino “en los puntos de sutura entre sistema y mundo de la vida” ([1981] 1992:560). Además, no se centra en “problemas de distribución, sino en torno a cuestiones relativas a la gramática de las formas de la vida” (Ibid:556). Así, “Los nuevos conflictos surgen más bien en los ámbitos de la reproducción cultural, la integración social y la socialización” (Ibid:555) y “se dirimen en forma de protestas subinstitucionales” (Ibid:555-556). Esta doctrina resulta coherente con su afirmación de que las lógicas monetaria y burocrática que ordenan el sistema también le otorgan su coherencia. No obstante, como la existencia de conflicto no puede ser refutada, Habermas la confina al ámbito subinstitucional.

CAPÍTULO 5. EL MERCADO GLOBAL.

5.1 La crisis de los años noventa, el mercado global y la empresa del conocimiento.

Este capítulo abarca desde la crisis económica de comienzos de los años noventa del siglo XX al simbólico anuncio de quiebra de *Lehman Brothers* el 15 de septiembre de 2008. La presentación por separado del mismo, aunque el periodo temporal coincida parcialmente con el anterior, responde a dos motivos. En primer lugar, esta forma de proceder nos permite establecer una cesura analítica que pone de manifiesto una serie de importantes modificaciones en las esferas política, tecnológica y de la organización empresarial, que alteran parcialmente sus respectivas dinámicas internas. En segundo lugar, de este modo, también podemos atender al proceso de convergencia teórica que se produce en el ámbito del conocimiento. Este se traduce, en el caso concreto del pensamiento económico y sociológico, en dos fenómenos. Por una parte, en una creciente aproximación de las aportaciones procedentes de las distintas corrientes de pensamiento constitutivas de cada escuela hegemónica tanto en Economía como en Sociología. Y, por otra, en una acentuada tendencia hacia la síntesis teórica entre ambas esferas de conocimiento que trasciende los tradicionales límites disciplinarios.

Con respecto al primer motivo que justifica la presentación por separado de este capítulo, debemos comenzar señalando que, aunque se mantienen las principales características de las tres esferas a las que nos venimos refiriendo a lo largo de esta investigación, también asistimos a algunas modificaciones sustanciales en el interior de cada una de ellas. Así, por ejemplo, en el ámbito político, pese a que los dirigentes de ciertos Estados continúan defendiendo formalmente la doctrina socioeconómica marxista, la caída del muro de Berlín en 1989 supone su final como alternativa ideológica legítima al modelo capitalista. Por otra parte, en el ámbito tecnológico, durante la década de los años noventa se extiende el uso entre amplias capas de la población de aplicaciones cuyos primeros desarrollos remiten a la década de los años setenta. Finalmente, si bien la mayor parte de los directivos continúan defendiendo tanto una organización empresarial en forma de red como un modelo productivo basado en la especialización flexible, en este momento, además, ponen el énfasis en establecer el conocimiento como principal factor de competitividad.

En este periodo, como decimos, asistimos en la esfera política a uno de los fenómenos más relevantes de los últimos siglos: el derrumbe del comunismo. El año 1989 supone

el fin del imperio soviético, pero también el comienzo de la apertura económica china debido a los sucesos acontecidos ese mismo año en la plaza de *Tian'anmen* y al posterior “viaje al sur” de Deng Xiaoping. Ambos acontecimientos suponen la liquidación definitiva de la legitimidad pública de la que disfrutaba la única alternativa política al modelo capitalista: el estatismo de raíz marxista. Como afirma Castells ([1996] 2005:135): “la economía industrial tuvo que hacerse informacional y global o derrumbarse”. En este sentido, por ejemplo, podemos comprender la *Perestroika* como un intento de los dirigentes de la Unión Soviética de:

redefinir los medios de lograr sus metas estructurales mientras preservaba[n] su esencia (...) No obstante, el estatismo soviético fracasó en su intento, hasta el punto de derrumbarse todo el sistema (...). El estatismo chino pareció tener éxito al pasar al capitalismo dirigido por el Estado y la integración en redes económicas globales, acercándose en realidad más al modelo de Estado desarrollista del capitalismo asiático oriental que al “socialismo con características chinas” de la ideología oficial. (Castells [1996] 2005:43)

En la esfera tecnológica, innovaciones que comienzan a desarrollarse en décadas precedentes generalizan su uso entre amplias capas de la población en los años noventa y modifican, de este modo, el comportamiento de un gran número de personas. Así, podemos referirnos a tres ejemplos paradigmáticos. En primer lugar, Internet, cuyo origen se encuentra en la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada (ARPA) del Departamento de Defensa de los Estados Unidos, se diseña inicialmente como un sistema de comunicaciones militar pensado para resistir un ataque nuclear soviético. La primera red de ordenadores construida con dicho propósito, *Arpanet*, comienza a funcionar el 1 de septiembre de 1969. No obstante, a esta sólo tienen acceso, además de algunos militares, un reducido número de científicos que desarrollan su labor en los centros de investigación asociados al programa. *Arpanet* se clausura el 28 de febrero de 1990 pero ese mismo año investigadores del CERN desarrollan una nueva aplicación, la *world wide web*, que permite a los usuarios acceder de un modo mucho más sencillo a la información ya que esta se organiza atendiendo a su contenido y no a su ubicación física. Dicha innovación es la que realmente permite extender el uso de esta tecnología entre la población. Por otra parte, el primer teléfono móvil, el Motorola *DynaTAC*, se construye en 1983. Sin embargo, su uso no se generaliza hasta los años noventa con la salida al mercado de la segunda generación gracias a la reducción de precios derivada de la digitalización de las telecomunicaciones. El tercer ejemplo remite al avance que experimenta la biotecnología merced a la incorporación en sus procesos de métodos

procedentes de la ingeniería genética. Esta revolución hubiera resultado imposible sin el descubrimiento en 1953 de la estructura de doble hélice del ADN por parte de Watson y Crick. Sin embargo, no es hasta 1983 que se produce el primer organismo transgénico al conseguir aislar e introducir un gen en el genoma de la bacteria *Escherichia coli* (E.Coli). Tres años más tarde, la empresa Monsanto crea la primera planta modificada genéticamente. No obstante, la comercialización a gran escala del primer alimento modificado genéticamente no se aprueba hasta 1994. Este es el paso definitivo que permite que las aplicaciones biotecnológicas influyan en el comportamiento cotidiano de una gran cantidad de individuos.

Por su parte, en la esfera de la organización empresarial, las nuevas industrias que basan su competitividad en el conocimiento (como la microelectrónica, la biotecnología, la robótica, la energía nuclear o las telecomunicaciones) se constituyen como las principales organizaciones empresariales. Como afirma Castells:

La productividad y la competitividad en la producción informacional se basa en la generación de conocimiento y en el procesamiento de la información. La generación de conocimiento y la capacidad tecnológica son instrumentos clave de la competencia entre empresas, organizaciones de todo tipo y, en última instancia, países. (Castells [1996] 2005:88)

Este tipo de empresas del conocimiento encuentra su paradigma en las pequeñas firmas de software y su modelo de funcionamiento se extiende a todo el entramado empresarial. Así, aunque mantienen, tanto la estructura reticular, como el modelo productivo basado en la especialización flexible, su principal característica radica en obtener sus beneficios gracias a la inversión en conocimiento. Este escenario favorece que sus directivos destinen cada vez más recursos a la producción de una forma concreta del mismo: la Ciencia. No obstante, no debemos perder de vista que esta, en tanto que mercancía, se caracteriza por su gran obsolescencia. La explicación a este fenómeno podemos encontrarla en la emergencia de una nueva élite tecnológica (el 85% de todos los científicos de la historia están activos hoy en día) que permite que, como demuestra de Solla Price (1963), el conocimiento científico se duplique, aproximadamente, cada 15 años. Nos encontramos, por tanto, con que dicho tipo de conocimiento, en tanto que mercancía, se caracteriza por estar sujeto a unos fuertes rendimientos decrecientes. Una dinámica que, además, se ve reforzada por la progresiva reducción de costes asociados a su transmisión gracias, tanto a la emergencia de las

nuevas tecnologías de la comunicación, como a la mejora de las redes de transporte a larga distancia.

Como ya hemos señalado, el segundo motivo que justifica la presentación por separado de este capítulo remite al doble proceso de convergencia que se produce en la esfera del conocimiento. Por una parte, dentro de cada Ciencia se observan esfuerzos por establecer un único paradigma que permita reunir las aportaciones procedentes de diferentes corrientes de pensamiento. Por otra, se desarrolla una tendencia orientada a favorecer la integración de diversas esferas del saber. Un ejemplo del primer proceso puede ser la teoría de cuerdas en Física. Esta pretende articular dos paradigmas que actualmente resultan incompatibles: la teoría cuántica y la de la relatividad. Busca establecer, textualmente, una “teoría unificada” o “teoría del todo” (Weinberg 1993) en Física. Por su parte, quizá el mejor ejemplo de la segunda dinámica lo encontremos en los trabajos que llevan a cabo los investigadores del Instituto de Santa Fe con el fin de elaborar una única Ciencia que dé cuenta, tanto de sistemas sociales, como artificiales o naturales, a partir del análisis general de sistemas complejos.

El modelo integrado en Economía y la Sociología analítica, en tanto que escuelas hegemónicas en sus respectivos ámbitos de conocimiento, no resultan ajenas a este doble proceso. Así, por una parte, los autores más destacados de ambas escuelas pretenden integrar, de modo coherente, aportaciones teóricas procedentes de diferentes corrientes constitutivas en sus respectivos ámbitos de conocimiento. Mientras que, por otra, se produce una progresiva convergencia teórica entre el modelo integrado en Economía y la Sociología analítica.

De este modo, podemos comprender la Sociología analítica como una escuela de pensamiento donde confluyen los postulados teóricos de la Sociología de la elección racional, la Sociología de redes y el neoinstitucionalismo sociológico; mientras que en el modelo integrado convergen las aportaciones de la Economía de la elección racional, el enfoque económico de redes y el neoinstitucionalismo económico. Como podemos observar, ambas escuelas están constituidas por las mismas tres corrientes de pensamiento.

No obstante, si pretendemos demostrar la coherencia teórica de las aportaciones procedentes de las tres corrientes que constituyen la Sociología analítica debemos, en

primer lugar, aclarar a que nos referimos cuando aludimos a esta escuela. Según Hedström, la Sociología analítica:

trata de explicar los procesos sociales complejos diseccionando cuidadosamente sus componentes más importantes y poniendo el foco en ellos. Se centra en preocupaciones sociológicas tradicionales pero utiliza estrategias explicativas más propias de la filosofía analítica y de la economía del comportamiento. Se trata de un enfoque que pretende establecer explicaciones precisas, abstractas, realistas y basadas en la acción, para estudiar distintos fenómenos sociales. (Hedström 2005:1)

Aunque consideramos que esta definición resulta acertada, nos separamos de la doctrina general defendida por Hedström en dos puntos. Por una parte, extendemos a tres las corrientes que componen dicha escuela; y, por otra, ampliamos sus antecedentes teóricos. Con respecto a la primera divergencia, Hedström (2005:6 y 145) incluye entre los sociólogos analíticos a James S. Coleman, Jon Elster, Raymond Boudon y Thomas Schelling (economista de formación). Sin embargo, nosotros consideramos que restringir tanto el campo de la Sociología analítica corre el riesgo de identificarla con la Sociología de la elección racional. No debemos olvidar que Coleman es una de sus figuras más destacadas, mientras que muchos trabajos de Elster (1979; 1983; 1989a; 1989b; 1991; 1994; 1996; 1998; 1999), Boudon (2003) y Schelling (1984; 1956; [1978] 2006; [1960] 1964; 1973) pueden considerarse como acotaciones a la misma. Por lo tanto, apostamos por integrar en esta escuela también las investigaciones del enfoque de redes de autores como Mark Granovetter y Ronald S. Burt (Coleman dirigió el Doctorado a este último en la Universidad de Chicago) y las de Victor Nee, Walter Powell y Paul DiMaggio procedentes del neoinstitucionalismo sociológico.

De hecho, el propio Hedström contempla la posibilidad de dar entrada a las aportaciones teóricas procedentes del enfoque de redes al afirmar que:

La relación entre las redes y los procesos dinámicos está destinada a convertirse en un tema central de la sociología analítica. La razón por la que muchos de nosotros estamos interesados en la estructura de las redes sociales es que estas resultan importantes para comprender los procesos que tienen lugar en ellos. (Hedström 2005:149)

Posteriormente, y en este mismo sentido, pone como ejemplo las investigaciones que desarrollan Coleman, Katz y Menzel (1957) ya que estas pueden considerarse “trabajos pioneros que relacionan la estructura de las redes sociales con los procesos dinámicos que se despliegan sobre ellos” (Hedström 2005:149). De este modo, se abre la puerta a

incluir también los trabajos de Mark Granovetter (1973; 1985; 1995) y Ronald S. Burt (1980; 1992b; 2000; 2004) dentro de la Sociología analítica en tanto que atienden a las redes como mecanismos que permiten comprender los procesos sociales.

Por otra parte, la pertinencia de incluir los trabajos de autores pertenecientes a la corriente neoinstitucionalista como Victor Nee, Walter Powell o Paul DiMaggio dentro de la Sociología analítica obedece, precisamente, a la importancia que estos atribuyen a las redes como mecanismos de análisis social. En este sentido, por ejemplo, el primero afirma que él mismo, junto con otros sociólogos, como Peter Evans, Neil Fligstein, Richard Scott o Richard Swedberg, “aboga por un nuevo enfoque para explicar cómo las instituciones interactúan con las redes sociales y las normas para dar forma y dirigir la acción económica” (Nee 2005:49); mientras que buena parte de la obra de Powell (1990; Powell, Koput y Smith-Doerr 1996) y Dimaggio (1992; 2011; DiMaggio y Cohen 2005; DiMaggio y Garip 2011; DiMaggio y Louch 1998; DiMaggio y Powell 1983) también gira en torno a este mismo concepto de red.

En segundo lugar, coincidimos con Hedström (2005:6 y 145) en que los antecedentes teóricos de la Sociología analítica pueden rastrearse hasta los trabajos seminales de Max Weber, Alexis de Tocqueville, Talcott Parsons o Robert K. Merton. No hay que olvidar, por ejemplo, que James S. Coleman ([1990] 2011) dedica *Fundamentos de teoría social* a Robert K. Merton y le califica como su “maestro”. Sin embargo, a estos antecedentes también podemos añadir los trabajos de Homans y Blau enmarcados en la teoría del intercambio como demuestra el hecho de que el propio Coleman cofunda, junto con Peter Blau, la revista *Organizational Sociology*.

Del mismo modo que hemos hecho respecto a la Sociología analítica, consideramos que para demostrar la coherencia teórica de las aportaciones procedentes de las tres corrientes teóricas que componen el modelo integrado en Economía debemos partir de una definición explícita de dicha escuela. A tal fin, tomamos como referencia la que aporta Hedström de Sociología analítica. Así, introduciendo las debidas modificaciones, el modelo integrado debe comprenderse como aquella escuela económica que trata de explicar los procesos económicos complejos diseccionando cuidadosamente sus componentes más importantes y poniendo el foco en ellos. Se centra en preocupaciones económicas tradicionales pero utiliza estrategias explicativas más propias de la filosofía analítica y de la economía del comportamiento. Se trata de un enfoque que pretende

establecer explicaciones precisas, abstractas, realistas y basadas en la acción, para estudiar distintos fenómenos sociales.

Atendiendo a esta definición, resulta lógico preguntarse por qué no hemos denominado a esta escuela como Economía analítica. La razón estriba en que dicha expresión puede llevar a equívoco. Como recordamos, el discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía de Paul A. Samuelson (1970a) lleva por título *Principios máximos en Economía analítica*. Denominar así a esta escuela podría inducir a error al lector al hacerle pensar que se encuentra de algún modo emparentada con la doctrina neokeynesiana defendida por dicho autor. No siendo así, hemos considerado más prudente denominarla modelo integrado y, de este modo, además, poner de relieve su carácter compuesto.

Como podemos observar, esta definición sólo se diferencia de la original en que, allí donde el objeto de investigación es lo social, aquí es lo económico. Esta estrategia investigadora nos parece la más adecuada por dos razones. En primer lugar, porque defendemos que en este periodo se produce en el ámbito general del conocimiento un esfuerzo interdisciplinario tendente a unificar disciplinas científicas tradicionalmente consideradas ajenas unas a otras; y, en segundo lugar, porque esta forma de proceder presenta la virtud de constituirse como un mecanismo epistemológico tan restrictivo que permite poner de manifiesto cuantas diferencias existan entre ambas escuelas de pensamiento.

No obstante, lo que ahora nos ocupa es demostrar que las tres corrientes que constituyen el modelo integrado en Economía resultan compatibles entre sí e identificar sus antecedentes teóricos. Como hemos señalado previamente, nuestra tesis consiste en afirmar que esta escuela económica está compuesta por las aportaciones procedentes de tres corrientes de pensamiento: la Economía de la elección racional encabezada Gary S. Becker y Thomas Schelling; el enfoque económico de redes de autores como James E. Rauch, Gary G. Hamilton, Ezra Zuckerman, Bhaskar Dutta, Matthew O. Jackson o Antoni Calvó-Armengol; y el neoinstitucionalismo económico de Ronald Coase, Oliver E. Williamson y Douglass C. North.

Para demostrar dicha coherencia teórica nos apoyamos en los cuatro niveles de análisis social para la Economía que propone Oliver E. Williamson (2000:596–600). Así, el primero hace referencia a la incrustación (*embeddedness*) y a las instituciones

informales. Es donde “se localizan las normas, costumbres, tradiciones, etc.” (Ibid:596) y constituye el campo de estudio de algunos historiadores económicos. El segundo nivel, se centra en el análisis del entorno institucional y particularmente en reglas formales tales como las “constituciones, leyes y derechos de propiedad” (North citado por Williamson 2000:596). En esta esfera es donde, según Williamson, desarrollan su labor los economistas de los derechos de propiedad como Coase. Por su parte, el objeto de estudio prioritario del tercer nivel son “las instituciones de Gobierno” (Ibid:599). El centro del análisis aquí es el “gobierno de las relaciones contractuales” (Ibid). En esta esfera, los economistas de los costes de transacción analizan la etapa posterior al cierre de los contratos. En este tercer, nivel podemos encuadrar las investigaciones de los economistas del enfoque de redes. No obstante, como señala Williamson (Ibid:596), este nivel, así como el anterior, también se constituyen como esfera de análisis prioritaria de los economistas de la escuela neoinstitucionalista. Williamson reserva el cuarto nivel de análisis a la teoría de la agencia que desarrollan los autores “neoclásicos”. Aquí el énfasis se pone en “los incentivos existentes en el periodo previo al cierre de los contratos y en una eficaz asunción de riesgos por parte del agente” (Ibid:600). Este es el espacio reservado a la obra de economistas de la elección racional como Gary Becker y de autores interesados en el análisis de las empresas en base a su función de producción.

Con respecto a los antecedentes teóricos del modelo integrado en Economía, destaca la influencia que ejerce la doctrina defendida por la escuela Chicago. En este sentido, sin duda, el ejemplo más claro lo encontramos en la obra de Gary Becker. Los trabajos de este economista resultan herederos directos de las investigaciones llevadas a cabo por Friedman y Stigler. En este sentido, ya desde su Tesis doctoral (Becker 1957) en dicha Universidad, este autor se apoya en los estudios del primero sobre los sindicatos y su función de consumo. Por otra parte, Friedman (1976), Stigler (1982) y Becker (1992) se citan mutuamente en sus respectivos discursos de aceptación del Premio Nobel de Economía. Además, Gary S. Becker escribe un artículo junto a Milton Friedman (Friedman y Becker 1957) y dos con Stigler (Stigler y Becker 1974; Stigler y Becker 1977). Asimismo, incluye un capítulo de este último en el libro que edita titulado *Ensayos sobre los aspectos económicos de Crimen y Castigo* (Stigler 1974); y se refiere a él en la sección de agradecimientos de varias de sus publicaciones (Por ejemplo: Becker 1983; Becker 1988; Becker 1991). Cosa que, por cierto, también hace Stigler

(1961) en sentido contrario. Este último incluso se refiere en un par de ocasiones a Becker (Stigler 1992:458; Stigler 1984:304) como fuente de autoridad legítima para analizar, desde la perspectiva económica, conductas tradicionalmente consideradas ajenas a este campo como el crimen. En esta misma línea, Friedman (y Friedman [1979] 1983:10) también alude, entre otros, a Becker y Stigler como economistas que “han venido realizando un trabajo importante en el campo del análisis económico de la ciencia política”; mientras que Becker (1994:15) incluye a Friedman entre los antecedentes teóricos de su concepción del “capital social”.

Por otra parte, la relación teórica más evidente entre la perspectiva de redes y la de la escuela de Chicago remite al concepto de capital humano de Gary Becker. Como señalan Glaeser, Laibson y Sacerdote, dicha noción muestra un claro paralelismo con el de capital social ya que una de las propiedades más importantes que definen este último es que:

tiende a ser específico de una comunidad. Como tal, la movilidad residencial debe ser un factor determinante de la inversión en capital social. Hay, por supuesto, un fuerte paralelismo con (...) el enfoque de Becker sobre el capital humano específico de la empresa que se deprecia cuando las personas dejan su trabajo actual. (Glaeser, Laibson y Sacerdote 2002:441-442)

Finalmente, la vinculación entre las aportaciones teóricas procedentes del neoinstitucionalismo económico y la doctrina defendida por la escuela de Chicago queda demostrada atendiendo a como Coase defiende que el elemento distintivo que define el trabajo de los economistas institucionales modernos es, precisamente, el uso de la teoría económica tradicional para analizar las instituciones. Defiende que “lo que el economista estudia es el funcionamiento de las instituciones sociales que mantienen unido el sistema económico” (Coase 1978:206-207), pero aclara que:

Lo que distingue a los economistas institucionales modernos no es que hablen de las instituciones (...), sino que utilicen la teoría económica estándar para analizar el funcionamiento de dichas instituciones y para descubrir qué lugar ocupan en el funcionamiento de la economía. (Coase 1984:230)

Esta última afirmación se realiza en el año 1984 y, por lo tanto, cuando Coase se refiere a la “teoría económica estándar” debemos entender que alude a la doctrina defendida por la escuela de Chicago. Esta estrecha relación teórica también queda demostrada, en sentido contrario, si atendemos a como Stigler alude al trabajo que lleva a cabo Coase en el campo de las relaciones entre el Derecho y la Economía afirmando que:

B.C. significa antes [*Before*] de Coase. B.c., los economistas prestaban poca atención a la mayoría de las ramas del Derecho. A.C [*After*], “El problema del costo social” se convirtió en el artículo más citado en la literatura del campo, quizá de toda la literatura económica. (Stigler 1992:456)

Como podemos observar, la sintonía teórica entre Stigler y Coase resulta particularmente explícita. No obstante, dicha sintonía no se circunscribe a este autor. Stigler también se muestra favorable a las investigaciones desarrolladas por Williamson sobre los costes de transacción y los califica de “muy interesantes e importantes” (Stigler 1992:456). Finalmente, desde una perspectiva institucional, no debemos olvidar que Coase es profesor emérito de Economía en la Facultad de Derecho de dicha Universidad.

Hasta aquí hemos demostrado la coherencia teórica existente entre las distintas corrientes que constituyen, por una parte, el modelo integrado en Economía y, por otra, la Sociología analítica. Los siguientes epígrafes se dedican a verificar nuestra hipótesis de que las aportaciones de ambas escuelas también resultan congruentes entre sí. Para ello, vamos a comprobar la relación existente entre Economía y Sociología de la elección racional (5.2), el enfoque de redes en Economía y en Sociología (5.3) y entre el neoinstitucionalismo económico y sociológico (5.4). Para dar cuenta de dichas relaciones introducimos el cuadro 8.

Cuadro 8: Relación entre las corrientes de la elección racional, el enfoque de redes y el neoinstitucionalismo con el modelo integrado en Economía y con la Sociología analítica.

Ámbito.	Corriente.	Economía.	Sociología.
		Modelo integrado.	Sociología analítica.
Capitalista.	Elección racional.	Gary S. Becker y Thomas Schelling.	James S. Coleman, Jon Elster, Raymond Boudon y Peter Hedström.
	Enfoque de redes.	James E. Rauch, Gary G. Hamilton, Ezra Zuckerman, Bhaskar Dutta, Matthew O. Jackson y Antoni Calvó-Armengol.	Mark Granovetter y Ronald S. Burt.
	Neoinstitucionalismo.	Ronald Coase, Oliver E. Williamson y Douglass C. North.	Victor Nee, Walter Powell y Paul DiMaggio.

5.2 Relación entre la elección racional en Economía y en Sociología.

5.2.1 Introducción.

La relación entre Economía y Sociología de la elección racional remite, por una parte, a la estrecha amistad que mantienen Gary S. Becker y James S. Coleman; y, por otra, al seminario interdisciplinar que ambos organizan en la Universidad de Chicago para explorar las posibles aplicaciones de la teoría de la elección racional a las Ciencias Sociales. De hecho, Coleman ([1990] 2011) redacta parcialmente su obra *Fundamentos de Teoría Social* basándose en los debates que se producen en dicho contexto. Pese a que tales encuentros tienen lugar entre los años 1983 y 1995, la legitimidad teórica de esta escuela, tanto en Economía como en Sociología, no se obtiene hasta 1992 gracias a la elección de Coleman como Presidente de la ASA (*American Sociological Association*) y la concesión del Premio Nobel de Economía a Gary S. Becker. Esta cercanía es la que explica que gran parte de las aportaciones de ambos autores resulten fundamentalmente coincidentes, más allá de estar inscritas en dos ámbitos de conocimiento distintos.

Por otra parte, y antes de continuar, queremos aclarar que el grupo de sociólogos de la elección racional al que nos referimos en este epígrafe coincide con aquellos que Hedström (2005) incluye dentro de la “sociología analítica”. Así, la doctrina de este autor se toma como referencia a fin de comparar la doctrina de estos autores con la defendida por la pareja Becker-Coleman. En cualquier caso, no debemos perder de vista que en la presente investigación se consideran sociólogos analíticos también los investigadores inscritos en la escuela neoinstitucionalista y del enfoque de redes.

5.2.2 Teleología.

Dentro de la perspectiva de la elección racional, el economista Gary S. Becker logra el premio Nobel por, según la academia sueca, extender el campo del análisis microeconómico hacia nuevos dominios del comportamiento y de las relaciones humanas, incluso más allá de los tradicionales límites del mercado; mientras que Thomas Schelling, a medio camino entre la Economía y la Sociología, lo obtiene por ampliar la comprensión del conflicto y la cooperación a través del análisis basado en la teoría de juegos. Como podemos ver, en ambos casos nos encontramos con que dichos autores priorizan el interés práctico de comprensión.

Por su parte, en el campo estrictamente sociológico, Coleman, principal representante de la escuela, pretende ofrecer en su obra más destacada, *Fundamentos de teoría social* ([1990] 2011), “una teoría social robusta” (Ibid:39) que se constituya como “una fundamentación sólida” (Ibid) que nos permita “saber hacia dónde vamos” (Ibid) dado que “las instituciones primordiales en torno a las cuales se desarrollaron las sociedades están siendo reemplazadas por una organización social intencionalmente construida” (Ibid). Es decir, Coleman apuesta claramente, como también hacen Becker y Schelling, por destacar el interés práctico de comprensión. En este sentido debemos comprender su afirmación de que, antes de preguntarnos “¿vamos hacia donde queremos ir?, ¿Podemos modificar la dirección?” (Ibid) o “¿Cómo elegimos una dirección?” (Ibid), debemos detenernos a analizar que está ocurriendo.

Esta apuesta de Coleman por privilegiar el interés práctico de comprensión resulta también coincidente con la afirmación de Hedström (2005:107-108) de que: “El enfoque basado en mecanismos defendido en este libro se opone posiciones instrumentistas (...). Explicar es proporcionar una respuesta a la pregunta de por qué observamos lo que observamos (...) Explicación no es sinónimo de predicción”.

5.2.3 Epistemología.

Tanto los economistas como los sociólogos de la elección racional, pese a presentar un interés prioritario práctico de comprensión, optan por recurrir a las reglas hipotético-deductivas que, según el modelo de Habermas (1968), corresponden al interés técnico. Esta situación se produce porque, si bien resultan en buena parte herederos de la doctrina epistemológica defendida por los autores de la escuela de Chicago en Economía y de Parsons en su periodo accionalista en Sociología, también introducen, total o parcialmente, el requisito de realismo de los supuestos. En este sentido, su doctrina epistemológica puede ser calificada como realismo analítico. Como afirma Hedström (2005:3), las teorías explicativas requieren para su correcto funcionamiento de la introducción de un “realismo analítico, en el sentido que Parsons entiende el término”. En cualquier caso, como posteriormente también aclara este autor:

esto no implica que uno deba tratar de describir todos los diversos factores que pueden ser de interés para un determinado resultado. (...) el realismo analítico en Parsons (...) reconoce la naturaleza abstracta y simplificada de todas las teorías sin apoyar el ficcionalismo. (Hedström 2005:108 Nota al pie 3)

Dada esta genealogía de la doctrina epistemológica defendida por la escuela de la elección racional, nuestro análisis de la correspondencia teórica entre sus aportaciones económicas y sociológicas debe articularse en base a las mismas seis características a las que hemos atendido en el epígrafe dedicado a la relación entre la escuela económica de Chicago y el constructivismo moderado en Sociología.

Así, en primer lugar, debemos partir de la división que estos autores establecen entre consideraciones lógicas y factuales. En este sentido, Becker (1992:52) destaca como “una estrecha relación entre la teoría y la comprobación empírica ayuda a prevenir que, tanto el análisis teórico, como la investigación empírica, se vuelvan estériles”.

En este mismo sentido, Coleman ([1990] 2011:71) estructura su principal obra en dos secciones claramente diferenciadas: “las partes I, II, III y IV del presente libro exponen una especificación verbal y cualitativa de la teoría; la parte V contiene una especificación formal”. La razón de esta división responde, según el propio autor, a que “la utilidad de la teoría para la investigación se puede dividir en una parte que no depende de la construcción de modelos formales y en otra que si depende de esa construcción” (Ibid:71-72). Como podemos observar, Coleman no sólo introduce esta dicotomía entre consideraciones lógicas y factuales, sino que, además, y al modo de Becker, remite la utilidad de dicha teoría a la investigación empírica y llama la atención sobre cómo se “ha incrementado la distancia entre” ambas esferas (Ibid:43).

También desde la Sociología, Hedström hace alusión a esta dicotomía y alerta del riesgo que supone. Parte de la constatación de que en las últimas décadas ha surgido un cierto malestar frente a dos fenómenos: una “teoría sociológica que se ha convertido en una forma de metateorización sin referentes empíricos específicos, y una investigación sociológica empírica transformada en una forma, más bien superficial, de análisis de variables con un poder explicativo limitado” (Hedström 2005:1). Así, parecen diferenciarse cada vez más las articulaciones lógicas de las factuales y, de este modo, la actual división del trabajo sociológico parece apuntar hacia una cesura entre ambos tipos de investigación: “La mayoría de los teóricos tienen poco o ningún contacto con la investigación empírica, mientras que los investigadores empíricos raramente están seriamente interesados en la teoría” (Ibid:114). De este modo, pueden surgir discrepancias entre las predicciones teóricas (lógicas) y las observaciones empíricas (factuales). No obstante, dichas divergencias, según este autor, sólo significan que

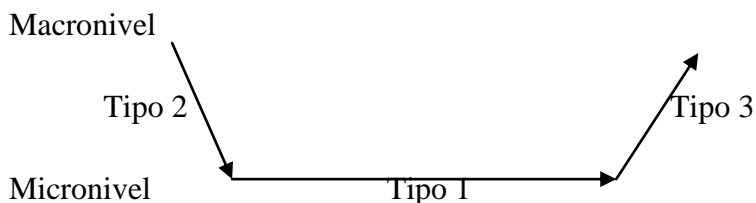
“debemos tratar de tender un puente entre la teoría abstracta y la realidad concreta que tratamos de explicar” (Ibid:100).

Pero según estos autores, ¿cómo podemos tender dicho puente entre ambos tipos de consideraciones? Precisamente acudiendo a la segunda característica epistemológica que defienden los autores englobados en la escuela de la elección racional: la elaboración de modelos abstractos y resumidos de la realidad. No obstante, dichos modelos, a diferencia de los contruidos por los autores de la escuela de Chicago, no se orientan a establecer predicciones sino que se constituyen como un instrumento para comprender mejor los procesos sociales y económicos. En este sentido, se encuentran más próximos a la postura epistemológica defendida por Castells que a la de Milton Friedman.

De este modo, podemos referirnos a como Becker (1992:46) se vale con asiduidad de modelos para llevar a cabo sus análisis sobre los “mercados del matrimonio y el divorcio, la especialización y la división del trabajo, el apoyo en la vejez, las inversiones en los niños y la legislación que afecta a las familias”. Aunque también reconoce, por ejemplo al analizar la acción de los grupos de presión políticos, que los progresos que supone la aplicación de dichos modelo “se ha[n] obtenido a costa de varias asunciones simplificadas que deben ser modificadas” (Becker 1983:396).

Como acabamos de señalar, Coleman presenta su teoría de dos maneras diferentes: una que se remite a modelos formales y otra que no lo hace. Así, según este autor, la primera “cubre sólo un subconjunto de los fenómenos tratados en el desarrollo cualitativo” (Coleman [1990] 2011:72). Sin embargo, esto no resulta del todo cierto. Si bien es cierto que los modelos formales de carácter matemático se hallan en su mayor parte reunidos en la última sección del libro, no es menos cierto que, a lo largo de la parte “cualitativa” del mismo, también se desarrollan las implicaciones lógicas de un modelo teórico de carácter no matemático. Por ejemplo, alude a un esquema conceptual (Gráfico 2) que vincula los procesos macro-a-micro (relación Tipo 2) y micro-a-macro (relación Tipo 3) a través de la interdependencia de las acciones de los individuos (relación Tipo 1). De este modo, nos encontramos con un modelo no matemático que pretende dar cuenta de la relación entre dos fenómenos macro mediante la introducción de modificaciones intermedias en las acciones micro de los individuos. Dicho modelo presenta la siguiente forma:

Gráfico 2: Modelo de Coleman para vincular fenómenos macro a través de las acciones de los individuos



Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, con respecto al uso de modelos en Sociología, ya hemos visto como Hedström (2005:1) defiende que la corriente analítica se caracteriza por ser un “enfoque que busca explicaciones a los diversos fenómenos sociales que sean precisas, abstractas, realistas y basadas en la acción”. Por tanto, dichas teorías de la acción deben ser comprendidas como:

modelos analítico-realistas del tipo de actores implicados en la acción. Son analíticos porque abstraen intencionalmente todos los elementos que se consideran no esenciales para el problema en cuestión. Y son realistas porque se considera que los elementos que a los que se atiende reflejan los procesos reales en acción. (Hedström 2005:38)

En tercer lugar, tales modelos presentan un perfil instrumental. No obstante, y a diferencia de la doctrina defendida por los economistas de Chicago, dicho carácter no se orienta a realizar predicciones sino a comprender el funcionamiento de determinados fenómenos económicos y sociales. Aunque, por supuesto, no se renuncia a realizar predicciones en determinados casos. En otras palabras, el hecho de que el interés prioritario de esta escuela sea práctico de comprensión, supone que la utilidad de los modelos remite a su capacidad para permitirnos comprender los mecanismos aquellos que operan en determinados procesos económicos y sociales.

En este sentido, si atendemos al realismo de los supuestos, la corriente económica encabezada por Becker presenta una tendencia más acusada que la sociológica a edificar tales modelos desde supuestos no realistas para, posteriormente, ir introduciendo contenidos específicos. Esta es la estrategia que sigue este autor, por ejemplo, al estudiar el capital humano: “abandonamos el supuesto (...) de que el capital humano es un simple bien de consumo no utilizado, e introducimos supuestos más realistas acerca de la forma en que se produjo dicho capital humano” (Becker y Murphy 1994:314).

Además, dichos modelos analíticos se consideran cerrados y compuestos de diversos elementos que mantienen entre sí relaciones de mutua dependencia. De este modo, por ejemplo, Becker defiende que los sistemas políticos deben ser comprendidos como afectados por la acción de diferentes grupos de presión cuyas operaciones no pueden ser comprendidas como independientes, e incluso alude explícitamente al modelo Cournot-Nash para defender dicha doctrina:

Aunque a los sistemas políticos les afectan en gran medida que grupos se benefician de la actividad política, las funciones de influencia en todos los sistemas no pueden ser independientes porque los ingresos totales de los impuestos deben ser iguales a la cantidad total gastada en subsidios. (...) El supuesto de Cournot-Nash de que cada grupo actúa como si [*as if*] la presión ejercida por otros grupos no se viera afectada por su propio comportamiento resulta más atractivo en escenarios donde existan más de dos grupos porque, entonces, cada uno tiende a tener un efecto pequeño sobre los demás. (Becker 1983:390)

Como podemos observar a través de este ejemplo, para Becker resulta legítimo remitirse a la clausula *as if*. Pero también al *ceteris paribus*, aunque, como él mismo reconoce, en el mundo real otras cosas no permanecen constantes. En este sentido, señala como “manteniendo todo lo demás constante (...) las personas mayores están menos preocupadas por las consecuencias futuras de su consumo actual y, por lo tanto, son más propensas a convertirse en adictos. Por supuesto, otras cosas no suelen mantenerse igual” (Becker y Murphy 1994:684). Algunos ejemplos de aplicación de la clausula *ceteris paribus* que podemos encontrar en su obra remiten también, por ejemplo, a su aplicación del teorema de Rotten-Rid para el altruismo (Becker 1992:48 y 1976:820) o al comportamiento de los diferentes miembros de una unidad familiar (Becker 1974a:1063, 1080 y 1091).

Por su parte, para Coleman ([1990] 2011:71), la construcción de su modelo teórico “se puede describir como un marco conceptual para la teoría social. Un marco de esta suerte puede contribuir al útil propósito de evaluar y guiar la investigación”. Como podemos observar, la utilidad de este modelo descansa sobre su capacidad para permitirnos comprender adecuadamente como se producen los fenómenos sociales. Aunque no se descarta su utilidad predictiva: “cabe esperar que el conocimiento del modo en que estas partes se combinan para producir la conducta sistémica tenga más capacidad de predicción que la explicación basada en explicaciones estadísticas” (Ibid:46).

En cualquier caso, este autor se muestra más próximo a la doctrina defendida por Becker que a la que posteriormente expondremos de otros sociólogos de la elección racional respecto a la introducción de supuestos realistas en sus modelos. En este sentido, apuesta (Coleman 1981) por diferenciar entre el “modelo de prueba”, del que se parte, y la “calibración del modelo”, que permite ir ajustándolo a la realidad del fenómeno tal como este efectivamente sucede. Así, aboga por una estrategia investigadora dividida en dos fases donde el realismo de los supuestos tan solo resulta relevante al final del proceso.

Además, este modelo también comparte el carácter sistémico cerrado al que alude Becker. Es más, Coleman (Ibid:43) afirma que el problema central de la ciencia social consiste en “dar cuenta del funcionamiento de un tipo de sistema social”, o que “los problemas centrales de la teoría social (...) conciernen al funcionamiento de los sistemas sociales” (Ibid:44). Así, el autor afirma la relación de mutua dependencia que caracteriza las relaciones entre los elementos del sistema al poner de manifiesto como “la conducta del sistema (...) se concibe a menudo apropiadamente como si fuera sólo la conducta de un sistema de actores cuyas acciones son interdependientes” (Ibid:56). En este sentido, también añade que “hay tres tipos de componentes en toda teoría en la que la conducta del sistema se deriva de las acciones de los actores que son elementos del sistema” (Ibid:54). Estos son:

Las relaciones de tipo 1 y 3 [que] implican un movimiento desde lo macro a lo micro y desde lo micro a lo macro, respectivamente, y las relaciones del tipo 2 se basan en el principio de la acción que describe las acciones de los actores. (Coleman [1990] 2011:54)

Por su parte, para la rama sociológica de la escuela de la elección racional a la que atiende Hedström, la introducción de supuestos realistas en sus modelos analíticos resulta una condición necesaria. Como este autor afirma, “para resultar útil, el modelo debe ser realista pero también suficientemente simple y transparente como para mejorar nuestra comprensión de los mecanismos clave que actúan” (Hedström 2005:87 Nota al pie 23). De este modo, la “investigación empírica cuantitativa debe basarse en modelos sustantivamente significativos de los mecanismos sociales que se consideren en acción” (Ibid:10). En este mismo sentido debe comprenderse el énfasis que pone Boudon en la elaboración de modelos realistas (Por ejemplo: Boudon 1974; 1979) y, particularmente, de modelos que reconozcan las limitaciones cognitivas que presentan los individuos reales (Por ejemplo: Boudon 1981; 1982; 1994; 1998; 2003).

Por otra parte, aunque los sociólogos de la elección racional consideran que las “sociedades son “sistemas abiertos” en los que muchos procesos sociales diferentes coexisten y se influyen mutuamente” (Hedström 2005:77), también están abiertos a la elaboración de modelos teóricos cerrados con fines estrictamente analíticos. Por supuesto, dichos modelos mantienen el supuesto de relaciones de mutua dependencia entre sus elementos. Así, Hedström defiende que:

Los resultados de un análisis basado en agentes deben ser comprendidos siempre como referencias a las tendencias causales o, de forma equivalente, a los patrones que resultan más probables de mantener, si el sistema se cierra y se comporta de acuerdo con las lógicas establecidas en el modelo. (Hedström 2005:77)

De este modo, es en el contexto de estos modelos cerrados donde resulta legítimo el recurso a la clausula *ceteris paribus*. Como afirma Hedström (2005:32): “las explicaciones basadas en mecanismos pueden ser descritas como proposiciones acerca de las probabilidades de los diferentes resultados bajo la cláusula general *ceteris paribus*”. No obstante, la situación resulta totalmente distinta cuando nos referimos a la clausula *as if* de Vaihinger. Así, Hedström (Ibid:108) diferencia entre supuestos falsos e incompletos y rechaza de plano la doctrina ficcionalista: “Las teorías basadas en supuestos ficticios, aunque predigan bien, dan respuestas incorrectas a la pregunta de por qué observamos lo que observamos. Por lo tanto, (...) las teorías, con el fin de resultar explicativas, deben basarse en hipótesis plausibles”. No obstante, la incompletitud descriptiva de los supuestos “parece ser una característica definitoria de todas las teorías ya que siempre se centran en aspectos limitados de totalidades complejas” (Ibid:63). De este modo, por ejemplo, critica a Coleman por basarse en supuestos que considera manifiestamente falsos en la investigación que este lleva a cabo sobre el sistema educativo:

sin ninguna justificación real, él [Coleman] simplemente asume que la relación entre un profesor y sus estudiantes es similar a la que existe entre compradores y vendedores en un mercado neoclásico perfecto. (...) Su análisis estaba basado en premisas claramente falsas. (Hedstrom 2005: 63)

En esta misma línea, Elster también defiende que las abstracciones deben realizarse partiendo siempre de los datos que aporta la realidad investigada (Elster 1989c) y se muestra contrario al uso de la clausula *as if* (Elster 2000).

Hasta aquí hemos visto como las doctrinas epistemológicas de autores de la elección racional resultan fundamentalmente compatibles; y muy especialmente entre las obras de Becker y Coleman. La única diferencia, y lo es de grado, estriba en que estos dos últimos admiten con más facilidad que los primeros la inclusión de supuestos no realistas. No obstante, el elemento epistemológico que más diferencia a ambos grupos remite a la toma en consideración de una tendencia sistémica hacia el equilibrio. Esta cuarta característica es explícitamente defendida por Becker y Coleman, y en menor grado Schelling; mientras que otros sociólogos de la escuela, como Hedström, la rechazan sin ambages.

Becker, siguiendo la tradición económica de Chicago, y a la manera walrasiana, defiende el uso de una metodología cuantitativa que implique la existencia de un equilibrio general del sistema. Así, por ejemplo, al estudiar la acción de los grupos de interés políticos afirma:

Estas ecuaciones también implican reacciones, en un entorno de equilibrio general político, a cambios en el comportamiento de cualquier grupo. (...) El proceso continúa hasta que se alcanza un nuevo equilibrio político general posiblemente con presiones y ganancias muy diferentes por parte de muchos grupos. (Becker 1983:391)

De lo que se deduce que dicho equilibrio político general depende “de la eficiencia de cada grupo en la producción de presión, del efecto de una presión adicional sobre su influencia, del número de personas de diferentes grupos y de la pérdida de eficiencia derivada de impuestos y subsidios” (Becker 1983:371) y, al mismo tiempo, que este determina “la estructura de equilibrio de impuestos, subsidios y otros favores políticos” (Ibid:372). Por otro lado, Schelling ([1960] 1964), desde una posición más moderada, defiende la existencia de “puntos focales” que deben ser comprendidos como convenciones que se autorefuerzan y que facilitan la coordinación interpersonal, aunque no se detiene a investigar el origen de los mismos, y se vale del concepto de equilibrio derivado de la teoría de juegos.

Por su parte, Coleman contempla la posibilidad de alcanzar un equilibrio social. Aunque es consciente de que no siempre es así. En este sentido, defiende que:

por medio de intercambios (...) se produce una reducción de la discrepancia entre los intereses y el control hasta un punto en el que se da un equilibrio (...) [donde] no hay ya intercambios que puedan incrementar la realización esperada de los intereses de ambos actores. (Coleman [1990] 2011:84)

Es más, en la última parte de su principal obra, dedica un epígrafe completo a derivar las propiedades de una situación de equilibrio competitivo en un sistema con m bienes privados y divisibles y n actores (Coleman [1990] 2011:832-836). Como resulta evidente, este concepto de equilibrio social remite a la tradición Paretiano-Walrasiana. En este sentido, el propio Coleman introduce el concepto de “óptimo social” (Ibid:86), aunque rechaza la falacia de la economía de bienestar de “que existe una métrica común que permite la comparación interpersonal de utilidad” (Ibid:85). En cualquier caso, Coleman ([1990] 2011:88) también reconoce que no siempre es posible alcanzar una situación de equilibrio: “Cuando los actores transfieren el control de los recursos a otros unilateralmente, intentado alcanzar un equilibrio individual (...), el resultado puede no conducir a lograr el equilibrio social, sino a apartarse de él”.

También desde la Sociología, Hedström critica este formalismo matemático propio de la obra de Becker y Coleman por estar basado en modelos de equilibrio que suponen necesariamente la introducción de supuestos irreales.

Hasta hace muy poco, la forma (...) de abordar el vínculo entre el individuo y lo social era una especie de modelo matemático, no pocas veces un modelo de equilibrio importado de la economía (...). El problema fundamental con muchos de estos modelos es que obligan al analista a introducir a sabiendas supuestos falsos porque, de lo contrario, el modelo no puede ser resuelto. Y un modelo matemático que no puede ser resuelto, no es de mucha utilidad. (Hedström 2005:148)

Con respecto al quinto elemento epistemológico al que atendemos, las metáforas en las que se apoyan estos autores para desarrollar sus argumentaciones, destaca como todos ellos se remiten, de un modo u otro, a las Ciencias naturales. En este sentido, es particularmente ilustrativo como ambos grupos, enfrentados ante un mismo fenómeno, el proceso de emergencia micro-macro, optan por valerse de dos metáforas que, aunque procedentes ambas de las Ciencias naturales, resultan radicalmente distintas.

Por una parte, Becker (1962:8), al aludir a esta cuestión, apunta a la Física: “La teoría del movimiento molecular no reproduce simplemente el movimiento de grandes cuerpos: se supone que el movimiento suave, “racional”, de un macrocuerpo es el resultado de los movimientos erráticos, “irracionales”, de un número muy grande de microcuerpos”. En esta misma línea, Coleman ([1990] 2011:62 Nota al pie 15) defiende que “hay paralelismos con la ciencia natural” al referirse a como la actitud maximizadora de los agentes al ejecutar su acción intencional muestra similitudes con el fenómeno de la reflexión de la luz en una superficie. Pero, sin lugar a dudas, la metáfora

más característica de este último autor remite a sus constantes comparaciones con las aportaciones teóricas procedentes de la Economía.

Sin embargo, los sociólogos de la elección racional, como Hedström (2005:19), al analizar los procesos de emergencia micro-macro, aluden procesos bioquímicos: “son los individuos en interacción los que generan las regularidades sociales que observamos. Por lo tanto, los procesos de interacción social son similares a los procesos bioquímicos”. Esta diferencia en la elección de metáforas para referirse a un mismo fenómeno se constituye como un síntoma inequívoco de la distancia en la perspectiva epistemológica que defienden ambos grupos. Mientras que unos ven los procesos sociales como reacciones químicas, otros abogan por comprenderlos desde una perspectiva mecanicista.

La sexta y última característica epistemológica que caracteriza a economistas y sociólogos de la elección racional remite a su decidida apuesta por la multidisciplinariedad. En este sentido, debemos recordar que Becker demuestra un temprano interés por la Sociología e incluso se plantea cursar dichos estudios. No obstante, sus profesores le convencen de matricularse en Economía argumentando que, desde esta disciplina, también se pueden analizar los problemas sociales:

Desde mis días como estudiante universitario de Princeton me interesan más las cuestiones sociales que las tradicionalmente estudiadas por los economistas. Estuve a punto de cambiarme a sociología en los últimos cursos porque la economía me parecía demasiado restringida. Afortunadamente, cursé mi especialidad en Chicago, y el estímulo de Milton Friedman, H. Gregg Lewis, T.W. Schultz y otros que entonces enseñaban en Chicago me convencieron de que la economía también se podía utilizar para estudiar los problemas “sociales”. (Becker 1995:12)

Como hemos visto, esta precoz vocación sociológica de Becker, aunque académicamente truncada, se ve recompensada años después con motivo de la concesión del Premio Nobel por ampliar el campo de estudio microeconómico a esferas no estrictamente mercantiles. En este sentido, debemos recordar cómo este autor afirma que “el enfoque económico proporciona un marco unificado valioso para la comprensión de todo el comportamiento humano” (Becker [1976] 1990:14) y que su “investigación utiliza el enfoque económico para analizar temas sociales que van más allá de los habitualmente considerados por los economistas” (Becker 1992:38). Dicha pretensión de aplicar esta metodología económica a otras ramas de las Ciencias sociales ha sido, en ocasiones, denominada como “imperialismo economicista”. Sin embargo, no

debemos perder de vista que esta no es sino una forma concreta de interdisciplinariedad. En cualquier caso, el interés de Becker por analizar los fenómenos sociales y el respeto que muestra por la labor que desarrollan los sociólogos queda fuera de toda duda al recordar como incluye a Coleman en la sección de agradecimientos de su discurso de aceptación del Premio Nobel (Ibid:58), y como reconoce que ha comentado un borrador previo del mismo con Robert K. Merton (Ibid:3).

Desde la Sociología, por su parte, Coleman también se decanta por desarrollar un enfoque interdisciplinario y, por esta razón, funda y dirige la revista *Rationality and society*. Dicha publicación se constituye como un espacio de diálogo teórico entre sociólogos y economistas, donde también encontramos aportaciones procedentes de la Antropología, la Biología, la Politología u otras Ciencias. En este sentido, también llama la atención sobre cómo en determinadas Ciencias, como la Ética, la Filosofía Moral, la Filosofía Política, la Economía y el Derecho:

la teoría se basa en una imagen del hombre en tanto que actor responsable e intencional. Entre estos campos existen un grado de intercambio fructífero en el que los sociólogos no han participado simplemente porque (...) no han decidido fundamentar su trabajo teórico de la misma manera que aquellos. (Coleman [1990] 2011:61)

Por cierto que esta apuesta por la interdisciplinariedad a la que nos estamos refiriendo también es la que explica que Schelling, premio Nobel de Economía en 2005, se defina a sí mismo como un “economista errante” (1984) y que Hedström lo incluya entre los sociólogos analíticos. Como ya hemos señalado, este último también afirma su apuesta por la interdisciplinariedad al declarar que su “enfoque se centra en las preocupaciones sociológicas tradicionales pero utiliza estrategias explicativas más propias de la filosofía analítica y de la economía del comportamiento” (Hedström 2005:1).

5.2.4 Metodología.

Como acabamos de indicar, tanto economistas como sociólogos de la escuela de la elección racional, pese a presentar un interés prioritario práctico de comprensión, optan por recurrir a una epistemología hipotético-deductiva propia del interés técnico. Esto da lugar al desarrollo de una metodología que articula reglas empírico-analíticas, procedentes del interés técnico, y lógico-deductivas, propias del interés práctico de comprensión. La razón se encuentra en el papel que tanto unos como otros atribuyen, en diferente grado, al realismo de los supuestos. Así, nos encontramos con que, partiendo

de la diferencia que establecen entre consideraciones lógicas y factuales, combinan, por el lado de los instrumentos lógicos, herramientas tales como las matemáticas y la lógica formal; mientras que, por el lado de la esfera factual, se remiten a diversos estudios empíricos, ejemplos históricos o experimentos de laboratorio virtuales. Eso sí, todos estos autores comparten su defensa del individualismo metodológico.

Por el lado de los instrumentos lógicos, Becker defiende el uso de las matemáticas y la lógica formal. Así, por ejemplo, se propone describir las propiedades de los sistemas políticos en los que actúan los grupos de interés partiendo de una hipotética situación de equilibrio y valiéndose de las matemáticas. En este sentido, afirma que las “propiedades estáticas comparativas del equilibrio político se derivarán gráficamente, aportando pruebas rigurosas en el apéndice matemático” (Becker 1983:378). La inclusión de estos apéndices matemáticos, por cierto, resulta una práctica muy habitual del autor que puede ser rastreada en muchas de sus publicaciones (Por ejemplo: 1974b; Becker 1992; Becker y Murphy 1994) y que suele venir acompañada, en el cuerpo principal de los textos, del uso reiterado de funciones matemáticas, representaciones gráficas de estas o tablas de regresión. Por otra parte, el artículo sobre los grupos de presión constituye uno de los mejores ejemplos respecto al uso de herramientas lógicas ya que en este se presentan, en sus secciones III y IV, proposiciones lógicas y corolarios derivados de la asunción de una situación de equilibrio (Becker 1983:373). Finalmente, también podemos hacer referencia a como este autor (Por ejemplo: Becker 1974b:17 y Becker y Murphy 1988:689) introduce la tradicional clausula lógica “si, y sólo si” en algunas de sus investigaciones.

Por otra parte, en la esfera factual, los trabajos de Becker se caracterizan por incluir con asiduidad referencias a estudios empíricos de otros autores como complemento necesario de su análisis teórico. Así, en su estudio sobre las familias afirma que: “siempre les hemos visto [a los estudios orientados empíricamente] como un complemento necesario para el análisis teórico” (Becker y Tomes 1994:292). Es más, dichos estudios empíricos son comprendidos como mecanismos necesarios para confirmar sus afirmaciones teóricas. En este sentido, concluye dicho artículo afirmando que confía en que “tal evidencia [la evidencia empírica sistemática] confirmará que el análisis del comportamiento de la familia dentro de un marco de maximización de la utilidad ofrece muchas ideas [*insights*] sobre el ascenso y caída de las familias en las sociedades modernas” (Ibid:294).

Finalmente, Becker (1992:51) también se declara firme partidario del individualismo metodológico y es consciente de que muchas de las críticas teóricas que se le dirigen están orientadas a cuestionar los supuestos básicos sobre los que construye su teoría de la elección racional: “dado que el enfoque de la elección económica o racional aplicado al comportamiento se basa en una teoría de las decisiones individuales, las críticas a dicha teoría (...) se concentran en determinados supuestos acerca de cómo se toman tales decisiones”.

Coleman ([1990] 2011:815) procede de un modo muy similar ya que sus *Fundamentos de teoría social* también incluyen una última parte, denominada “las matemáticas de la acción social”, dedicada al “desarrollo de estructuras matemáticas que reflejen las diversas maneras por las que las transiciones [entre los niveles micro y macro] tienen lugar en los sistemas sociales”. En este sentido, afirma que “para ir más allá de las deducciones cualitativas a partir de la teoría es necesario un fundamento matemático” (Ibid). Es decir, Coleman pretende completar las deducciones formales correspondientes a la primera parte del libro con una fundamentación matemática rigurosa. No obstante, y como en el caso de Becker, la introducción estos mecanismos matemáticos, si bien se concentra en la última parte del texto, se halla presente también en la parte “cualitativa”.

Por su lado, las múltiples referencias a ejemplos históricos que ilustran la argumentación teórica de este autor refrendan su incorporación de la esfera factual a sus razonamientos. En este sentido, destaca como alude, por ejemplo, hasta a cinco ejemplos reales de retirada de la confianza que han generado limitaciones a la actuación de las élites (Ibid:262) o que han supuesto el traslado de esta a otros agentes (Ibid:263-264). Finalmente, la incorporación de dichos elementos factuales también le permite establecer una serie de predicciones generales, por ejemplo, sobre la conducta colectiva (Ibid:312-313).

Con respecto al individualismo metodológico, lo primero que debemos señalar es que el propio Coleman ([1990] 2011:48) califica su interpretación de este como una “variante especial”. Esta consideración deriva de dos factores:

se considera que la interacción entre los individuos desemboca en (...) fenómenos que ni fueron intencionados ni previstos por los individuos. Además, esto no implica que para un propósito dado deba adoptarse de todas formas una explicación en el nivel individual para que sea satisfactoria. (Coleman [1990] 2011:48)

En cualquier caso, debemos tener presente que Coleman, que comienza siendo un convencido individualista metodológico, evoluciona paulatinamente hacia la incorporación en sus análisis de agentes corporados, de tal modo que, en sus últimas obras (Especialmente: [1990] 2011) pero también en algunas previas (Coleman 1974; 1982), comprende el sistema social como compuesto, tanto de individuos, como de organizaciones.

El resto de los sociólogos que Hedström identifica como pertenecientes a la escuela de la elección racional también se valen de instrumentos lógicos como las matemáticas y la lógica formal. Así, este mismo autor (Hedström 2005:13-14) parte de la existencia de tres tipos de explicaciones “que difieren en cuanto a los tipos de respuestas que consideran apropiadas para las preguntas sobre el por qué. Estos tres tipos de explicaciones son (1) explicaciones basadas en leyes, (2) explicaciones estadísticas y (3) explicaciones basadas en mecanismos”. De este modo, según este autor, las explicaciones basadas en leyes no parecen resultar particularmente útiles para la Sociología por dos razones: en su vertiente deductiva, porque no existen aquellas leyes sociales deterministas en las que se basan; y en su vertiente inductiva, “porque el modelo inductivo-probabilístico presenta el riesgo de legitimar teorías superficiales y no da cuenta de las explicaciones intencionales” (Ibid:20). Por otra parte, las explicaciones estadísticas, aunque en ocasiones puedan resultar de utilidad en Sociología, en general tienden a ser instrumentos inadecuados para establecer un cuerpo teórico ya que “rara vez (...) resultan inequívoca y fácilmente interpretables en términos causales” (Ibid:23). En cualquier caso, si el uso de las matemáticas se limita a “definir las propiedades estáticas de un sistema (...) no va a resultar de gran ayuda. El tipo de formalización que tengo en mente es el que permite analizar como un sistema complejo cambia a través del tiempo” (Ibid:76 Nota al pie 12).

Por consiguiente, el autor se decanta por valerse de las explicaciones basadas en mecanismos para explicar los fenómenos sociales. Dichos mecanismos describen: “una constelación de entidades y actividades que se organizan de tal manera que dan lugar regularmente a un determinado tipo de resultado” (Hedström 2005:25), permiten generar “explicaciones más precisas e inteligibles” (Ibid:28), tienden “a reducir la fragmentación teórica” (Ibid) y permiten diferenciar una “relación causal genuina” (Ibid) de una simple correlación estadística. En cualquier caso, no debemos perder de vista que “una explicación basada en mecanismos (...) puede ser caracterizada como un

argumento teórico deductivo” (Ibid:30). Es decir, aunque el autor rechaza valerse de explicaciones basadas en leyes para dar cuenta de los procesos sociales, reconoce que los mecanismos lógicos deductivos forman parte de estas explicaciones basadas en mecanismos.

En este sentido, dos herramientas analítico-formales que resultan imprescindibles, para explicar la relación entre el individuo y lo social son los modelos informáticos basados agentes y los modelos de ecuaciones diferenciales. Los primeros son “un formalismo diseñado para analizar la relación entre los fenómenos a nivel individual y a nivel social” (Hedström 2005:76). Se trata de modelos matemáticos novedosos que ofrecen “más poder explicativo porque no fuerzan al investigador a basar su análisis en supuestos falsos a sabiendas” (Ibid:149). Con estas herramientas se pretende representar situaciones del mundo real valiéndose de fórmulas matemáticas que las reproduzcan. De este modo, se pueden introducir modificaciones para observar las posibles consecuencias y se facilita un continuo proceso de reajuste del modelo al mundo real. Así, tanto los modelos informáticos basados agentes, como los modelos de ecuaciones diferenciales, “deberían ser vistos como experimentos de laboratorio virtuales que asumen un sistema social cerrado con el fin de establecer las tendencias causales de diferentes mecanismos sociales” (Ibid:99). Como podemos observar, dichos mecanismos deben ser comprendidos, no sólo como una herramienta lógica, sino como “un compromiso empírico por parte de los teóricos de cómo se desarrollaría un proceso si los supuestos sobre los que se apoya están bien fundados” (Ibid:31). Es decir, los mecanismos se constituyen como herramientas donde confluyen los instrumentos lógicos y la esfera factual.

Finalmente, los sociólogos de la elección racional también apuestan, como sus colegas economistas, por el individualismo metodológico. Así, Hedström defiende que:

Cuando una totalidad compleja se descompone en sus elementos, el tipo de problema que se está analizando (...) determinará qué entidades y actividades se consideran importantes. En las investigaciones sociológicas (...) la entidad central siempre tienden a ser los actores del sistema social analizados, y la actividad central tienden a ser las acciones de estos mismos actores. (Hedstrom 2005:5)

En cualquier caso, y para evitar ser confundido sus colegas economistas como Becker, Hedström aclara en una nota al pie de página que la postura metodológica que defiende

resulta más próxima al “individualismo estructural” de autores como Udehn (y Coleman, añadimos nosotros):

Para evitar posibles malentendidos, cabe señalar (...) que este énfasis en las explicaciones basadas en la acción no implica un compromiso con cualquier forma extrema de individualismo metodológico que niegue la importancia explicativa de estructuras sociales preexistentes. La posición adoptada aquí es lo que Udehn (...) denomina “individualismo estructural”. (Hedström 2005:5 Nota al pie 4)

5.2.5 Agente individual.

Como recordará el lector, en el epígrafe dedicado a la caracterización de los agentes individuales en la escuela monetarista de Chicago y en el constructivismo sociológico introdujimos algunas referencias a la postura defendida por Gary S. Becker y señalamos su proximidad a la doctrina defendida por Stigler. Sin embargo, en este apartado vamos a proceder a presentar una visión más detallada de la misma y a compararla con la defendida por los sociólogos de la elección racional. A tal fin, vamos a remitirnos a seis características.

La primera de ellas alude al uso de modelos formales. Becker (1992:38) parte de un modelo formal de agente maximizador cuyo “análisis asume que los individuos maximizan su bienestar tal como ellos lo conciben, ya sean estos egoístas, altruistas, leales, rencorosos o masoquistas”. Un ejemplo en este sentido remite a su estudio sobre la familia. Según este autor, “el análisis de la elección racional sobre el comportamiento de las familias se basa en la maximización de la conducta, las inversiones en capital humano, la distribución del tiempo, y la discriminación contra las mujeres y otros grupos” (Ibid:46). Esta doctrina le permite interpretar fenómenos como “el matrimonio, el divorcio, el comportamiento de la fertilidad y las relaciones entre los miembros de la familia, a través de la perspectiva de la maximización de la utilidad en el futuro” (Ibid:39). Así, por ejemplo, parte de la premisa de que cuando “hombres y mujeres deciden casarse, tener hijos o divorciarse, tratan de maximizar su utilidad comparando costes y beneficios” (Ibid).

¿Quiere esto decir que, según el modelo formal de Becker, el comportamiento humano sea egoísta? No: “el enfoque económico al que me refiero no asume que los individuos estén motivados únicamente por el egoísmo o por la ganancia. (...) Dicho comportamiento está impulsado por un conjunto mucho más rico de valores y preferencias” (Becker 1992:38). Pero, entonces, ¿qué es lo que permite que el

comportamiento altruista se mantenga evolutivamente? Según Becker, la propia racionalidad individual. Este autor defiende que “el comportamiento altruista puede ser seleccionado como consecuencia de la racionalidad individual” (Becker 1976:818) ya que “un egoísta presenta incentivos para tratar de simular un comportamiento altruista siempre que la conducta altruista aumente su consumo a través del efecto que produce sobre el comportamiento de los demás” (Ibid:822). No obstante, no debemos perder de vista que este modelo formal maximizador debe ajustarse a diferentes comportamientos concretos y que, por lo tanto, debe “incorporar a la teoría una clase mucho más rica de actitudes, preferencias y cálculos” (Becker 1992:51).

En esta misma línea, Coleman articula dos caracterizaciones del agente individual. Desde una perspectiva amplia, se decanta por considerar que la acción de los agentes es intencional. Es decir, se remite al “modelo predominante de la acción que aplicamos cuando decimos que comprendemos la acción de otra persona, (...) que comprendemos el objetivo que se propone y como ha llegado a creer el actor que esas acciones facilitan su consecución” (Coleman [1990] 2011:57). Desde una perspectiva más estrecha, se vale del “concepto de racionalidad que se utiliza en la economía, el concepto que forma la base del actor racional en la teoría económica” (Ibid). Es desde esta segunda aproximación, desde la que, según Coleman, podemos afirmar que “el actor elige la acción que maximizará su utilidad” (Ibid). En cualquier caso, esta “especificación estricta” (Ibid:63), o modelo formal, no es sino una “especificación particular de la idea general de acción intencional” (Ibid:57) y existen “otras especificaciones que son compatibles con la idea general” (Ibid). No obstante, su inclusión responde, tanto a su simplicidad, como al intento de precisar el significado de la expresión “acción intencional”. De cualquier modo, según este autor, “el supuesto de maximización de la utilidad sólo es necesario para el desarrollo cuantitativo de la teoría” (Ibid:62).

Por otra parte, y al igual que hace Becker, Coleman también señala que el hecho de que los agentes desarrollen acciones intencionales no supone necesariamente que sean egoístas, sino que muestran interés propio. Por supuesto, como señala el propio Coleman ([1990] 2011:76), existen “personas que con frecuencia actúan en interés de los demás o de una colectividad (...) de forma “desinteresada””. Así, lejos de su intención queda sugerir que “las personas actúan siempre (...) con intereses puramente egoístas” (Ibid). Antes bien, opta por seguir esta estrategia de investigación porque le permite dar cuenta de lo problemático que resulta explicar “la génesis y el

mantenimiento de las normas (...), el desarrollo de un código moral, la identificación de los propios intereses con la suerte de los otros” (Ibid), etc. De este modo, si la teoría de Coleman hubiera comenzado dando por supuestas tales cuestiones, su valor explicativo hubiera quedado drásticamente reducido.

Frente al modelo formal maximizador postulado por Becker y Coleman, Hedström (2005:9) parte de la teoría de la acción DBO: “deseos, creencias [*beliefs*] y oportunidades”. Esta presenta un carácter formal en tanto que es comprendida como “un mecanismo teórico de la teoría sociológica” (Ibid:37) que no está referida “a actores concretos, sino a actores típico-ideales abstractos” (Ibid:38). Sin embargo, no debe confundirse con la teoría de la elección racional. Antes bien, “la teoría de la elección racional puede ser considerada, en ciertos aspectos, como un tipo específico de la teoría DBO. Cuando esta teoría es aplicable, es muy útil, pero hay numerosas situaciones en las que no es aplicable” (Ibid:41). En este sentido, el propio Hedström (Ibid:60) reconoce como la “sociología de la elección racional ha hecho importantes contribuciones a varios subcampos de la disciplina”. No obstante, y pese a compartir con los modelos de Becker y Coleman su carácter formal, esta aproximación teórica se distancia de ellas en un punto fundamental: “la teoría DBO no presupone que los actores actúan racionalmente, (...) sólo asume que actúan razonablemente y con intención” (Ibid:61). Como podemos ver, en realidad, esta diferencia a la que alude Hedström no supone, en el caso de Coleman, más que negar la definición operativa estricta de acción racional, pero no poner en duda su concepción general de acción intencional.

La segunda característica de estos modelos formales remite, precisamente, al carácter racional de los agentes. Pero, ¿qué entiende Becker por racional? Dado que este autor considera como irracional “cualquier desviación de la maximización de la utilidad” (Becker 1962:5 Nota al pie 7), podemos afirmar que el concepto de racionalidad en Becker se identifica con el de maximización. No obstante, podemos ir aún más allá. En su estudio sobre la familia, este autor defiende que esta actúa “‘Como si’ maximizara una función de utilidad consistente y transitiva sujeta a una restricción presupuestaria” (Becker 1974a:1091). Es decir, la racionalidad en Becker supone maximización y esta, a su vez, la existencia de funciones de utilidad consistentes y transitivas. En este sentido, incluso las conductas más intuitivamente alejadas de dicho supuesto quedan, según este economista, recogidas por el mismo. Así, por ejemplo, “el análisis económico de la

delincuencia incorpora al comportamiento racional acciones antisociales, ilegales y otras” (Becker 1992:39). De este modo, la racionalidad en este caso implica “que algunos individuos se convierten en criminales debido a los beneficios económicos de la delincuencia en comparación con el trabajo legal, teniendo en cuenta la probabilidad de captura y condena y la severidad del castigo” (Ibid:42). Otro ejemplo en este sentido, remite a la conducta de los adictos. Aunque Becker y Murphy (1988:695) reconocen que “la adicción es un gran desafío para la teoría del comportamiento racional”, defienden que las “adicciones, incluso las más fuertes, suelen ser racionales en el sentido de que implican maximización futura con preferencias estables” (Ibid:675). Así, según estos autores, debemos partir de diferenciar dos tipos de agente: aquellos que priorizan el presente y aquellos que priorizan el futuro. Si partimos de esta dicotomía analítica, podemos llegar a dos conclusiones. Por una parte, que los “individuos orientados hacia el presente son potencialmente más adictos a mercancías peligrosas que los orientados al futuro” (Ibid:682). Por otra, que “los consumidores (...) se vuelven más y más miopes conforme su preferencia temporal hacia el presente aumenta” (Ibid:683). Por lo tanto, ¿son racionales las conductas adictivas? Según Becker y Murphy (Ibid), si, ya que resulta “racional” ignorar los futuros efectos de un cambio en el consumo actual”.

Como podemos observar, los modelos de agente que maneja Becker se caracterizan por desarrollar una conducta maximizadora, que se plasma en la existencia de funciones de utilidad consistentes y transitivas. Sin embargo, en el caso de Coleman, el análisis del carácter racional de los agentes nos obliga de nuevo a remitirnos a dos niveles distintos. Por una parte, desde una visión amplia, este autor reconoce que, por ejemplo, una “desviación de la racionalidad reside en la inconsistencia entre resolver no realizar una acción y realizar más tarde esa misma acción” (Coleman [1990] 2011:58) o que hay acciones “que podrían describirse mejor como expresivas o impulsivas” (Ibid). Sin embargo, si atendemos al segundo nivel que parte del concepto económico de racionalidad, podemos ver como este autor define el interés “en términos de una función de utilidad específica conocida en el campo de la economía como función de utilidad Cobb-Douglas” (ibid:73 Nota al pie 1). Es en este segundo nivel más restringido en el que se produce la confluencia teórica entre Coleman y Becker.

Como recordamos, la teoría DBO de Hedström no asume que los actores actúen racionalmente. Este autor prefiere aludir a su intencionalidad y afirma que “el concepto de acción se refiere a lo que los individuos hacen intencionalmente” (Hedström

2005:38). Ahora bien, dichas acciones intencionales deben estar orientadas por los deseos y mediadas por las oportunidades. Estas últimas, por su parte, remiten a un cierto “menú” de alternativas de acción disponible para el actor” (Ibid:38-39). Es decir, la existencia de dichas oportunidades implica una elección. En este sentido, y sólo en este, puede afirmarse que la acción es racional en tanto que, como la visión amplia de Coleman sostiene, ajusta medios (oportunidades) a fines (deseos). En cualquier caso, la concepción Beckeriana de racionalidad resulta muy alejada de la defendida por Hedström. Efectivamente, si la racionalidad es interpretada al modo de Becker, desde el punto de vista de Hedström los agentes pueden actuar de forma irracional. En este sentido, por ejemplo, también se entiende que Boudon (1996: 1231) defienda que su modelo cognitivista incluye la elección racional como “un caso particular”. Por otro lado, no debemos perder de vista que la racionalidad en Becker no sólo supone maximización, sino que esta, a su vez, remite a funciones de utilidad consistentes y transitivas y este es precisamente el punto en el que ha centrado su crítica Elster (1993) al poner de manifiesto como las decisiones de los actores, en realidad, resultan inconsistentes.

En tercer lugar, debemos atender a los conceptos de información perfecta, racionalidad limitada y costes en la toma de decisiones. El concepto de racionalidad de los agentes que propone Becker no se apoya ni en un acceso ilimitado a la información relevante (rechaza, por tanto, el postulado de información perfecta), ni en una capacidad absoluta de cálculo (defiende la racionalidad limitada), ni en una ausencia de costes en el proceso de toma de decisiones. Así, por ejemplo, al analizar el comportamiento criminal, Becker (1974b:9) se refiere a los conceptos de conocimiento perfecto e ilimitada capacidad de cálculo como “caricaturas de la teoría económica”. Según este autor, antes bien, las “acciones están limitadas por los ingresos, el tiempo y la memoria y capacidad de cálculo imperfectas” (Becker 1992:38). Es decir, el proceso de toma de decisiones implica costes ya que los recursos de los que se vale el actor son limitados. Ahora bien, según Becker, también debemos tener presente que los incentivos para que los agentes se mantengan razonablemente bien informados varían atendiendo al escenario en el que estos operen. Así, pese a que los “individuos racionales suelen estar razonablemente bien informados acerca de sus decisiones privadas porque ellos y sus familias suelen cargar con las principales consecuencias de sus errores” (Becker 1983:392), en los asuntos políticos “el incentivo para permanecer bien informado (...) es más débil, ya

que cada individuo tiene un efecto mínimo en los resultados políticos decididos por la mayoría” (Ibid).

Tanto las situaciones de información imperfecta, como la racionalidad limitada de los agentes o los costes que implica la toma de decisiones son destacadas en muchas ocasiones por los sociólogos para poner de manifiesto los errores en los que incurren los teóricos de la Economía. Sin embargo, como hemos visto en capítulos precedentes, dichos supuestos, propios de la época de Jevons, han sido ampliamente superados en esta corriente principal del pensamiento económico, al menos, desde la época de Stigler; mientras que en la escuela austriaca nunca han tenido cabida. En este sentido, señalar tales deficiencias desde la Sociología carece de sentido ya que tanto economistas como sociólogos contemporáneos defienden una misma postura.

En cuarto lugar, debemos plantearnos el papel que estos dos conceptos de racionalidad (como acción intencionada y como maximización) dejan al comportamiento no racional de los agentes. A este respecto, Becker defiende que su modelo da entrada a comportamientos irracionales. Comienza por reconocer que “teoremas importantes de la economía moderna son el resultado de un principio general que incluye no sólo el comportamiento racional (...), sino también el irracional” (Becker 1962:1). Sin embargo, como ya hemos señalado, Becker define el término “irracional” como “cualquier desviación de la maximización de la utilidad” (Ibid:5 Nota al pie 7) e identifica esta con funciones de utilidad consistentes y transitivas. Así, por ejemplo, al estudiar el comportamiento de los hogares, establece dos tipos de conducta irracional: “Por un lado, a menudo se dice que los hogares son impulsivos, erráticos y están sujetos a los caprichos; y, por otro, inertes, recalcitrantes y lentos” (Ibid:5). De este modo, concluye que su modelo permite, por una parte, considerar que los hogares actúan “no sólo “como si” fueran racionales, sino también “como si” fueran irracionales” (Ibid:4); y, por otra, que “el mercado podría actuar como si (...) fueran racionales, no sólo cuando las familias sean racionales, sino también cuando sean inertes, impulsivas o irracionales de otra forma” (Ibid:7). Por lo tanto, podemos concluir que su modelo no se ve modificado por el hecho de que se produzcan comportamientos irracionales, en el sentido de no ser estrictamente maximizadores, al tiempo que da entrada al comportamiento no racional. Eso sí, esta “no racionalidad” del comportamiento debe ser únicamente comprendida como una actitud no maximizadora.

Coleman ([1990] 2011:61), por su parte, reconoce el problema al manifestar que “es importante responder a la objeción de que los individuos no siempre actúan racionalmente”. Sin embargo, también llama la atención sobre como “el objetivo teórico de la ciencia social debe ser concebir la acción de manera racional desde el punto de vista del actor” (Ibid:62). Es decir, no debemos considerar, sin más, que comportamientos que no comprendemos sean irracionales. Antes bien, debemos ser conscientes de que “buena parte de lo que se describe comúnmente como no racional o irracional, se describe así simplemente porque los observadores no han descubierto el punto de vista del actor desde el que la acción si es racional” (Ibid).

Muchos otros sociólogos de la elección racional remiten su concepto de racionalidad, no a la maximización, sino al ajuste entre medios y fines. En este sentido, todo comportamiento de los agentes que no responda a este modelo puede ser considerado como no racional. Sin embargo cabe hacerse dos preguntas. En primer lugar, ¿en qué medida un comportamiento intencional puede no desarrollarse ajustando medios a fines? En segundo lugar, ¿cabe, desde esta perspectiva sociológica, criticar el concepto de racionalidad propuesto por Becker? A la primera pregunta debemos responder que, desde una perspectiva weberiana, y atendiendo a la taxonomía que este autor establece entre tipos de acción social, si pueden darse comportamientos no racionales: aquellos orientados por la tradición y por las emociones. Sin embargo, desde una perspectiva como la de Coleman, dado que toda acción es conducta intencional, esta siempre supone ajustar medios a fines y, en este sentido, toda acción es racional. Si nos centramos en la segunda cuestión, debemos recordar como la racionalidad, según Becker, se apoya en la maximización y en la existencia de funciones de utilidad consistentes y transitivas. Así, una conducta no racional sería aquella donde no se maximiza, o donde no existieran funciones de utilidad consistentes y transitivas. Esta última opción es en la que centra Elster (1979; 1983) su crítica al poner de manifiesto como los agentes pueden autoengañarse mediante tres estrategias: preferencias adaptativas, que hacen que los agentes sólo deseen aquello que creen que pueden conseguir; preferencias contraadaptativas, que suponen que estos únicamente deseen aquello que consideran que no pueden lograr; y pensamientos ilusorios, que hacen que los actores creen en aquello que desean creer. La referencia a estos tres mecanismos abre la puerta a la existencia de comportamientos no guiados por funciones de utilidad consistentes (en el

tiempo) y transitivas (entre las preferencias) y, por lo tanto, al comportamiento irracional en Sociología.

En quinto lugar, debemos referirnos a las expectativas como resultado de entornos caracterizados por la existencia tanto de riesgo como de incertidumbre. En este sentido, Becker y Toms (1994:278), al analizar el comportamiento delictivo, introducen una nueva tipología de agentes atendiendo al riesgo o incertidumbre que están dispuestos a sumir: aquellas personas que demuestran una acentuada aversión y aquellas que están dispuestos a aceptar altas dosis. Una distinción que ya se encuentra presente en la obra previa de Becker (1992:42) y que le sirve para demostrar cómo estos últimos “son más fácilmente disuadidos de cometer delitos por una mayor probabilidad de condena que por castigos severos”. De este modo, según este autor, la “entrada en actividades ilegales puede ser explicada con el mismo modelo de elección que los economistas utilizan para explicar la entrada en actividades legales, que los delincuentes son (en el margen) “tomadores de riesgo” [*risk preferrers*]” (Becker 1974b:44).

En sexto lugar, estas expectativas resultan influidas por las acciones de otros individuos y, de este modo, se da entrada a cuatro nuevos conceptos en el ámbito de las interacciones sociales: la relación entre principal y agente, el riesgo moral, el capital humano y el comportamiento gorrón. Según Becker (1992:38), las oportunidades que surgen en el mercado, u otras esferas, “están en gran medida determinadas por las acciones privadas y colectivas de otras personas y organizaciones”. Tal constatación pone de manifiesto como la relación principal-agente se constituye como uno de los mecanismos más importantes de interacción social. Esta supone la contratación, en sentido amplio, por parte del individuo A (principal) de los servicios del individuo B (agente) para llevar a cabo una acción en su nombre, e implica que el agente dispone de una mayor información relevante que el principal, pese a ser este último el mayor interesado. Becker alude al riesgo de oportunismo que caracteriza estas relaciones, por ejemplo, en el entorno empresarial. Así, una vez las empresas han obtenido beneficios, estos “deben ser repartidos entre empleadores y empleados, un proceso conjunto que es susceptible de un comportamiento “oportunista”, ya que cada parte puede tratar de extraer la mayor cantidad de renta tras realizar la inversión” (Becker 1992:44-45). Este autor también considera que las relaciones entre grupos de presión, por una parte, y políticos y burócratas, por otra, pueden analizarse desde esta perspectiva. De este modo,

Los políticos y burócratas se supone que llevan a cabo las asignaciones políticas de recursos resultantes de la competencia entre grupos de presión. (...) asumimos que (...) son contratados para promover los intereses colectivos de los grupos de presión, quienes les repudian mediante elecciones o juicio político al desviarse excesivamente de dichos intereses. Sin embargo, (...) los burócratas y los políticos pueden disfrutar un poder político significativo (...) cuando los grupos de presión no pueden repudiarlos fácilmente. (Becker 1983:396)

Como podemos observar, el concepto de riesgo moral se encuentra íntimamente relacionado con el problema del principal-agente. Dicho concepto apunta a como un agente A puede tener acceso a la información relevante de las consecuencias de su propia acción, pero estas son soportadas por un agente B. Este escenario favorece la asunción de mayores riesgos por parte del agente A cuando las posibles consecuencias negativas son asumidas por B. Así, Becker y Tomes (1994:267) también aluden a este mecanismo al referirse, por ejemplo, a las oportunidades de empleo: el “riesgo moral” asociado a la naturaleza privada de la información sobre el esfuerzo de trabajo y las oportunidades de empleo puede afectar considerablemente las ganancias derivadas del capital humano”. En este sentido, según Becker, el análisis de dicho concepto debe comenzar:

con la suposición de que los individuos deciden sobre su educación, formación, asistencia médica (...) sopesando los costes y los beneficios. Los beneficios incluyen ganancias culturales y de otros tipos no-monetarios, además de la mejora de sus ingresos y empleos; mientras que los costes, por lo general, dependen principalmente del valor previsto del tiempo dedicado a dichas inversiones. (Becker 1992:43)

Ahora bien, no debemos perder de vista que, según este autor, existen dos tipos de conocimiento dentro del capital humano, general y específico: “por definición, el conocimiento específico de la empresa es útil sólo en las empresas donde se adquiere, mientras que el conocimiento general también lo es en otras” (Becker 1992:44). Atendiendo a la composición del capital humano de cada individuo, este podrá, o no, desarrollar conductas de riesgo moral. Parece claro que un trabajador con un capital específico muy alto presentará menos incentivos para seguir esta línea de actuación que uno que tenga un capital humano general.

Por otro lado, el mecanismo de principal-agente también permite introducir el concepto de comportamiento gorrón o parasitario. Este supone que:

cada persona quiere eludir sus obligaciones e imponer el coste de producir presión sobre otros miembros (...). El parasitismo puede ser parcialmente controlado mediante la vigilancia de la conducta (...) y por las normas de aplicación de intercambio de costes y beneficios. (Becker 1983:377)

Por su parte, con respecto a las expectativas y las interacciones sociales, Coleman ([1990] 2011:73) parte de constatar como “los actores no controlan todas las actividades que pueden satisfacer sus intereses y descubren que alguna de esas actividades está parcial o totalmente bajo el control de otros actores”. Esto implica el surgimiento de transacciones y de incertidumbre. Así, se remite a los tres tipos de interdependencia que establece James W. Friedman (1977): estructural, “cada actor supone que las acciones de los otros son independientes de las suyas” (Coleman [1990] 2011:74); conductual, “las acciones de cada actor están condicionadas por las de otros en un momento anterior en el tiempo” (Ibid); y evolutiva, existe una interdependencia conductual durante un periodo de tiempo tan largo que, “mediante la supervivencia selectiva, la combinación de estrategias de una población cambia hacia determinado “equilibrio de estrategias”” (Ibid:75-76). La mayor parte de la obra principal de este autor se centra en el análisis del primer tipo de interacciones. En estas, según Coleman, la racionalidad está bien definida: “como el entorno social no es contingente, bien la racionalidad bajo certeza (...) bien la racionalidad bajo riesgo (...), proporciona el modelo adecuado para la acción racional” (Ibid:75).

En cualquier caso, la presencia de dichas interacciones hace que emerjan los problemas derivados de la relación entre principal y agente, el capital humano y el comportamiento del gorrón y del zelote. Con respecto al primer tema, Coleman ([1990] 2011:206) destaca, del mismo modo que Becker, que se trata de transacciones sociales fundamentales pues proporcionan “un medio para perseguir intereses que están más allá de las capacidades de la parte interesada originalmente”. A continuación, diferencia entre “sirvientes” y contratistas independientes: “si un agente es un sirviente y está sometido al control o supervisión directa del principal, el principal es responsable de las acciones del agente. Si el agente es un contratista independiente, el principal no es responsable de sus acciones” (Ibid:209). Y concluye que el problema del principal consiste en que “la vigilancia de las acciones del agente comporta costes de supervisión y no es totalmente efectiva” (Ibid:213); mientras que los problemas del agente residen en que sus intereses “dependen de la cantidad de compensación y de los costes en los

que incurre por las acciones que emprende para el principal” (Ibid:216-217). Por otra parte, respecto al capital humano, Coleman (1988:S98) señala como este presenta dos características principales. En primer lugar, “se refiere a una estructura social y facilita ciertas acciones de los individuos que se encuentran dentro de dicha estructura” (Ibid). En segundo lugar, “como otras formas de capital, (...) es productivo, haciendo posible la consecución de ciertos fines que no serían posibles en su ausencia” (Ibid). Finalmente, con respecto al comportamiento del gorrón y del zelote, Coleman ([1990] 2011:351) comienza por llamar la atención sobre cómo “hay muchas situaciones empíricas en las que parece ocurrir justo lo contrario de la actividad del gorrón, aun cuando las circunstancias son tales que permiten predecir que habrá gorriones”. La racionalidad de la conducta del gorrón no precisa de mayor explicación pero, ¿por qué hay zelotes? Según este autor porque “si los intereses de una serie de personas se satisfacen con un mismo resultado, entonces cada una tiene un incentivo para recompensar a los otros por esforzarse en conseguir ese resultado” (Ibid:352-353). De este modo, si se instituye una norma que recompense dicho esfuerzo, las personas acceden a dos fuentes distintas de satisfacción: por una parte, la consecución del fin pretendido; y, por otra, las recompensas que les aportan los demás por haber alcanzado también dicho fin.

Para concluir esta parte del epígrafe debemos llamar la atención sobre como el tema del riesgo y la incertidumbre no resulta prioritario entre el resto de sociólogos de la elección racional. No obstante, Hedström si se refiere a él brevemente al tratar sobre las teorías del aprendizaje. Según este autor, “mientras que la teoría DBO asume que los actores miran hacia el futuro, las teorías del aprendizaje suponen que miran hacia el pasado” (Hedström 2005:41). Pero, en cualquier caso, las:

teorías del aprendizaje no necesariamente deben ser vistas como una alternativa a la teoría DBO (...) A mi juicio, deben ser comprendidas como un tipo específico de la teoría DBO que es aplicable cuando los actores utilizan la información sobre el pasado para decidir qué hacer en el futuro. (Hedström 2005:41)

En cualquier caso, aunque los sociólogos de la elección racional, como acabamos de comentar, no tratan específicamente y en profundidad el tema de las expectativas, queda lejos de toda duda que si investigan la interacción social. En este sentido, Hedström (2005:46), por ejemplo, afirma que se produce una interacción “si, y sólo si, las acciones o conductas de otros influyen la acción central de un individuo” (Ibid) y llama

la atención sobre como “las interacciones sociales están en el centro de la mayoría de las teorías sociológicas por la sencilla razón de que las acciones a menudo no se pueden explicar a menos que estén relacionadas con las acciones de otros” (Ibid:9). Así, al igual que Becker y Coleman, trata del problema del comportamiento gorrón y se pregunta “¿por qué las personas se incorporan a una organización de acción colectiva, incluso cuando pueden aprovechar los beneficios de la misma sin ser miembros?” (Ibid:152). Ya sabemos la respuesta según Coleman.

5.2.6 Organizaciones.

El análisis de las organizaciones que llevan a cabo los economistas de la elección racional se articula en torno a dos esferas. Por una parte, en el ámbito intraorganizativo, atienden a su caracterización como mecanismos de reducción de la incertidumbre y a la división del conocimiento como elemento constitutivo de las mismas. Por otra, en el campo interorganizativo, se centran en el estudio de los oligopolios y en la operativa real de ciertos agentes. Desde la Sociología, esta categoría, salvo en el caso de Coleman, no ha merecido un gran interés. En cualquier caso, debemos señalar que la doctrina que defiende este autor respecto a las organizaciones muestra dos peculiaridades. En primer lugar, considera a estas como “actores corporativos” en el mismo nivel que los agentes individuales: “usaré el término “actor” para referirme al individuo (o actor corporativo) que realiza la acción” (Coleman [1990] 2011:61 Nota al pie 14). En segundo lugar, su análisis de los actores corporativos gira en torno al concepto de cesión de derechos y, por tanto, de la legitimidad del poder.

Con respecto a la caracterización desde la Economía de las organizaciones como mecanismos de reducción de la incertidumbre, lo primero que llama la atención es como Becker y Murphy (1994:300), en parcial oposición a la doctrina defendida por Stigler, defienden que “la especialización y la división del trabajo dependen de los costes de coordinación, y también de la cantidad y el alcance de los conocimientos”. Como recordamos, Stigler aboga por comprender la empresa como un agregado de procesos, algunos de los cuales ofrecen rendimientos crecientes y otros no, y se pregunta ¿por qué no se centran en aquellos procesos en los que obtienen rendimientos crecientes y abandonan el resto? Su respuesta remite a dos factores asociados a fallos en el sistema de precios: la existencia de monopolios y la regulación pública. Sin embargo, Becker y Murphy (1994:303) consideran que una de las razones últimas de la integración

empresarial remite a la existencia de costes de coordinación que dependen de “si los trabajadores confían entre sí, si los contratos se hacen cumplir y si los gobiernos mantienen leyes estables y eficaces”. En este sentido, dichos autores incorporan, a la manera de Stigler, la existencia de una regulación pública como posible mecanismo explicativo de la integración empresarial. Sin embargo, su razonamiento principal, como veremos en el próximo epígrafe, resulta más próximo a los argumentos esgrimidos por los economistas neoinstitucionales al basarse en un determinado tipo de costes de transacción: los costes de coordinación. Así, destacan como:

La división del trabajo no puede estar principalmente limitada por la extensión del mercado cuando muchos especialistas proporcionan esencialmente las mismas habilidades. Nuestra postura consiste en defender que, por lo general, se ve limitada por los costes de coordinación en los que se incurre cuando hay trabajadores que aportan diferentes especialidades. (Becker y Murphy 1994:310)

Así, las empresas tienden a crecer hasta que los costes de coordinación se elevan por encima de la productividad: “la especialización se incrementa hasta que la mayor productividad de la división del trabajo se equilibra con los mayores costes de coordinar a un gran número de trabajadores muy especializados” (Becker y Murphy 1994:318).

Como podemos observar, la división del conocimiento, o del trabajo en sentido amplio, se constituye como un elemento fundamental para comprender el funcionamiento interno de las organizaciones. Esto es así porque la “productividad de los especialistas en tareas particulares depende de la cantidad de conocimiento de la que disponen” (Becker y Murphy 1994:300); lo que, a su vez, “vincula la división del trabajo al progreso económico ya que este depende del crecimiento de capital humano y tecnológico” (Ibid). Por lo tanto, existe una “determinación mutua” (Ibid:311) entre conocimiento y división del trabajo. Siendo esto así, una de las labores fundamentales del emprendedor consiste en “coordinar diferentes tipos de capital y trabajo” (Ibid:306). De lo que se infiere que aquellos “sistemas económicos que fomentan la iniciativa empresarial tendrán menores costes de coordinación y, presumiblemente, una más amplia división del trabajo entre los trabajadores y las empresas” (Ibid).

Ya dentro del ámbito interorganizativo, debemos preguntarnos ¿cómo influyen estos costes de coordinación en los procesos de integración vertical de las organizaciones económicas? Becker y Murphy, defienden que, en las economías modernas, las empresas requieren de los servicios de otras empresas para llevar a cabo sus procesos.

Por lo tanto, “las empresas están menos “verticalmente” integradas cuando resulta más barato coordinar miembros especializados del equipo mediante transacciones de mercado. Por eso las empresas están más especializadas cuando pueden economizar en los costes de transacción mediante una localización próxima” (Becker y Murphy 1994:305).

En este ámbito interorganizativo también podemos atender a como estos autores consideran que operan otros agentes. En este sentido, por ejemplo, Becker (1983:380) hace referencia a como los grupos de presión se vuelven más eficientes en la producción de presión política “cuando son capaces de reducir sus impuestos o de aumentar su subvenciones (...) La eficacia política de un grupo se determina principalmente (...) por su eficiencia en relación con la de otros grupos”. No obstante, esta eficiencia relativa, también se encuentra vinculada a la eficiencia absoluta. Es decir, con la capacidad de controlar los comportamientos gorriones que pueden surgir en su interior: “La eficiencia en la producción de la presión está parcialmente determinada por el coste de controlar comportamientos parásitos entre sus miembros” (Ibid:395).

Por su parte, y como ya hemos adelantado, el análisis sociológico de Coleman de las organizaciones gira en torno al concepto de cesión de derechos y, por tanto, de legitimidad del poder. Así, parte de constatar como “la mayoría de las estructuras de autoridad complejas son estructuras formadas por posiciones en lugar de por personas. Son las posiciones las que poseen la autoridad delegada y otros recursos” (Coleman [1990] 2011:233). Esta situación es la que dota de “estabilidad estructural” (Ibid:234) a las organizaciones. En este sentido, la perspectiva que adopta Coleman resulta diametralmente opuesta al estudio que lleva a cabo Weber de la burocracia. Allí donde el último atiende a la organización desde la perspectiva del que ejerce la autoridad, este se centra en como “unos actores transfieren a otros derechos sobre los recursos de forma que (...) ceden derechos de control a un puesto particular” (Ibid:232). Se enfrentan aquí una visión que va de arriba a abajo (Weber) a otra que analiza la misma cuestión de abajo a arriba (Coleman).

Pero en este momento surge la pregunta ¿cómo se puede evitar que aquellos que ocupan dichas posiciones se valgan de estas en beneficio propio? Esta es la pregunta clásica que ya se había formulado mucho antes Robert Michels en relación al Partido Socialdemócrata Alemán. Coleman extrae dos conclusiones de dicho estudio. Por una

parte, que “la creación del partido proporcionó capital social a los líderes en la forma de los recursos organizativos necesarios para la acción corporativa” (Ibid:450). Por otra, que “ni la estructura social del partido, ni su organización política interna, proporcionaron suficiente capital social a los miembros como para permitirles perseguir sus intereses cuando esos intereses iban contra los intereses de la pequeña élite que controlaba la organización” (Ibid). ¿Cómo se puede evitar esta “Ley de hierro de la oligarquía”? Según Coleman contrarrestando la dinámica a la que da lugar la segunda de estas conclusiones. Es decir, superando el monopolio de los dirigentes sobre el control del capital social organizacional. ¿Cómo? De dos maneras. A nivel intraorganizativo, “el antídoto contra la oligarquía es la organización dentro de la organización (como las facciones opositoras, que logran mantenerse cuando no están en el poder)” (Ibid:452). A nivel interorganizativo, “la posición de los actores fuera del actor corporativo en cuestión proporciona una base organizativa independiente para el control parcial de las acciones de los funcionarios” (Ibid:453).

5.2.7 Instituciones.

Del mismo modo que las aportaciones desde la Sociología de la elección racional en la categoría previa brillan por su ausencia (salvo en el caso de Coleman), en esta destaca el escaso, por no decir nulo, interés que han merecido las instituciones para los economistas de dicha escuela. A continuación presentamos, muy brevemente dada la dificultad para comparar las aportaciones sociológicas y económicas sobre el particular, y sólo a modo de resumen, las posiciones que, a este respecto, han defendido James S. Coleman y Peter Hedström.

Para comprender la doctrina institucional de Coleman, lo primero que debemos hacer es referirnos a su concepto de norma. Las normas, para este autor, constituyen “un conjunto reconocido de derechos de algunos individuos a constreñir o en su caso moldear las acciones de los individuos que son objeto de la norma” (Coleman [1990] 2011:411). Dichas normas emergen espontáneamente de la demanda que surge de la existencia de externalidades; aunque, desde luego, la existencia de dicha demanda no garantiza su existencia. Una vez existen dichas normas, se constituyen como antecedente de las reglas formales. Así, Coleman afirma que “las constituciones formales tienen sus orígenes sociológicos en las normas y reglas informales” (Ibid:413). Como podemos observar, este autor no sólo parte de una concepción natural de las

instituciones, ya que estas emergen de las externalidades a las que da lugar la acción humana, sino que además, diferencia entre instituciones formales e informales y les dota de un perfil netamente histórico. En este punto no podemos dejar de recordar como Coleman hace suyos los tres tipos de interdependencia que establece James W. Friedman (1977); y como su tercera forma, la evolutiva, remite a dicha evolución histórica. Además, esta diferencia entre normas formales e informales a la que acabamos de aludir, introduce la posibilidad de que se produzcan situaciones de conflicto entre ellas:

El derecho que es relevante para la definición de una norma (...) es (...) un derecho informal o socialmente definido. Puede existir aún sin un derecho legalmente definido o en oposición a un derecho legalmente definido, como ocurre cuando una norma entra en conflicto con una ley. (Coleman [1990] 2011:317-318)

Por su parte, para Hedström (2005:154), las instituciones deben ser comprendidas como “una forma común de actuar o como una creencia común sobre la forma adecuada de actuar” y, en este sentido, son generales, tanto por incluir aquellas de carácter formal e informal, como por estar presentes en toda la historia humana. Además, su surgimiento debe ser calificado de natural en tanto que, como fenómenos sociales, han de ser explicados atendiendo a como los “actores en interacción logran resultados sociales que, a su vez, influyen en acciones futuras” (Ibid:70). Por lo tanto, “los fenómenos sociales (...) se refieren a propiedades de los grupos de individuos” (Ibid:70). No obstante, defender su origen en las interacciones humanas no debe llevarnos a la conclusión de que se trata de fenómenos intencionales. Antes bien, las “consecuencias no deseadas de las acciones intencionales son cruciales para comprender cómo se desarrollan los procesos sociales” (Ibid:36 Nota al pie 2). Así, Hedström (Ibid:69) concluye que “pequeños cambios aparentemente triviales en el plano de la acción individual a menudo pueden conducir a grandes cambios inesperados en el nivel social”.

5.3 Relación entre el neoinstitucionalismo en Economía y en Sociología.

5.3.1 Introducción.

La relación que mantienen los autores comprendidos dentro de las corrientes económica y sociológica del neoinstitucionalismo gira en torno a una explícita influencia mutua. Así, desde Sociología, DiMaggio y Powell (1999:36) llaman la atención sobre el hecho de que “la tradición analítica que inició Coase (...) y reforzó Williamson (...) ha sido

retomada por historiadores de la economía (...), estudiantes de leyes y economía (...), teóricos de juegos y economistas organizacionales” y destacan como “la nueva economía institucional añade una saludable dosis de realismo a los supuestos usuales de la teoría microeconómica” (Ibid). Por otra parte, el también sociólogo Victor Nee, Doctor Honoris Causa en Economía por la Universidad de Lund y Director del Centro para el estudio de la economía y la sociedad de Cornell, destaca como:

Los escritos de Ronald Coase, Douglass North y Oliver Williamson sobre la aparición y evolución de las instituciones económicas endógenas han inspirado un movimiento de amplia base en economía. En sociología, autores neoinstitucionalistas (...) han reorientado el estudio de las organizaciones a través del estudio de cómo el ambiente institucional y las creencias culturales dan forma a su conducta. (Nee 2005:49)

Por su parte, desde la Economía, no debemos perder de vista como el esquema de cuatro niveles de análisis social que propone Williamson (2000:596–600) para la Economía, y al que hemos aludido previamente, incluye referencias a los trabajos de sociólogos tan destacados dentro de la corriente neoinstitucionalista como Victor Nee o Paul DiMaggio.

5.3.2 Teleología.

Al presentar en el epígrafe anterior las aportaciones teóricas de los economistas de la elección racional, y con el fin de demostrar que su interés prioritario presentaba un perfil práctico de comprensión, nos hemos referido a los motivos que la academia sueca adujo para otorgarles el premio Nobel. En este epígrafe vamos a proceder de un modo similar. De este modo, leemos que a Ronald Coase se le reconoció su descubrimiento del importante papel que juegan los costes de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y para el funcionamiento de la economía en general. Por otra parte, de Douglass North se destacó su capacidad para renovar la investigación de la historia económica aplicando novedosas teorías y métodos con el fin de explicar cambios tanto económicos como institucionales. Es precisamente en este sentido en el que debe comprenderse su afirmación de que “El objetivo de la investigación en este campo [Económica histórica] no es sólo arrojar nueva luz sobre el pasado económico, sino también contribuir a la teoría económica proporcionando un marco analítico que nos permita comprender el cambio económico” (North 1994:359). Finalmente, de Oliver E. Williamson se señalaron sus aportaciones teóricas sobre el papel que juegan las empresas en la resolución de conflictos y sobre su función como estructuras de

gobierno alternativas. No debemos olvidar que Williamson ya había manifestado su interés prioritario práctico de comprensión al hacer suyas las palabras de Georgescu y Roegan (citado en Williamson 1989:138) sobre el propósito último de la ciencia: “el propósito de la ciencia no es la predicción, sino el conocimiento en sí mismo”. Como podemos observar, en los tres casos nos encontramos ante economistas que presentan un interés prioritario práctico de comprensión.

Desde la Sociología, por su parte, la investigación más destacada de DiMaggio y Powell (1983) pretende dar cuenta de los mecanismos por los que se produce el isomorfismo institucional; mientras que, como ya hemos apuntado previamente, Victor Nee (2005:49) define su propio trabajo como un intento de “abogar por un nuevo enfoque para explicar cómo las instituciones interactúan con las redes sociales y las normas para dar forma y dirigir la acción económica”. Como podemos comprobar, por tanto, también en Sociología, nos encontramos con que los autores neoinstitucionalistas priorizan el interés práctico de comprensión.

5.3.3 Epistemología.

Las investigaciones de economistas y sociólogos neoinstitucionales, pese a defender un interés prioritario práctico de comprensión y del mismo modo que en el caso de aquellos inscritos en la corriente de la elección racional, se caracterizan por valerse de reglas hipotético-deductivas más propias del interés técnico (Habermas 1968). La razón, también aquí, reside en que se inclinan por introducir supuestos realistas en sus modelos teóricos. Dado que ambas escuelas optan por desarrollar una epistemología de un perfil muy similar, atenderemos a las mismas seis características a las que nos hemos remitido en el epígrafe precedente con el fin de que el lector pueda, si así lo desea, comparar sus aportaciones teóricas sustantivas.

La primera de estas características remite a la división que estos autores establecen entre consideraciones lógicas y factuales. Así, desde la Economía, Coase (1972:71) señala como “un teórico inspirado puede investigar sin trabajo empírico, pero mi opinión es que la inspiración es más probable que venga a través del impulso que proporciona (...) una recopilación de datos sistemática”. En esta misma línea, Williamson (2000:604) llama la atención sobre como “el esfuerzo para poner en práctica las ideas prometedoras tiene dos partes: una teórica y otra empírica” y defiende una estrategia consistente en confrontar el marco teórico con la evidencia empírica. North, por su lado, comparte esta

postura y argumenta que dicha forma de proceder permite al investigador refinar su marco analítico previo:

Las actuales investigaciones que incluyen nuevas hipótesis que se enfrentan con la evidencia histórica, no sólo crean un marco analítico que nos permite entender el cambio económico a través del tiempo (en un proceso que enriquece la teoría económica), sino que también permiten hacer frente eficazmente a una amplia gama de temas de actualidad. (North 1994:367)

Esta dicotomía entre consideraciones lógicas y factuales también es el punto de partida epistemológico de los sociólogos neoinstitucionalistas. Así, por ejemplo, Nee (1998a:5) llama la atención sobre como “la literatura sociológica es una fuente rica de resultados teóricos y empíricos” y, partiendo de aquí, divide sus investigaciones en dos partes. En primer lugar, introduce proposiciones lógicas explícitas; y, posteriormente, las confronta con casos reales. Un ejemplo en este sentido es la investigación que desarrolla junto con Ingram (Nee e Ingram 1998) sobre el concepto de *Embeddedness* y la ilustración que del mismo realizan atendiendo al funcionamiento efectivo del CLEO. Es más, el propio Nee (2005:63), en referencia a los trabajos de los economistas neoinstitucionales, pone de manifiesto como, aunque se hayan hecho avances sustanciales en el campo de la investigación teórica gracias a la introducción del concepto de coste de transacción, “aún deben medir este concepto de una manera útil para el análisis empírico”. En una línea muy similar podemos situar la afirmación de DiMaggio y Powell (1983:156) de que “la discusión teórica es susceptible de prueba empírica, y, así, de sentar ciertas proposiciones comprobables que pueden guiar análisis futuros”.

En segundo lugar, la integración de estos dos niveles de análisis, a la que hacen referencia tanto economista como sociólogos de la escuela neoinstitucional, debe llevarse a cabo elaborando modelos teóricos abstractos en forma de sistemas que incluyan supuestos realistas. Así, Coase (1978:206) defiende que el objeto de estudio de los economistas es el sistema económico: “¿Qué estudian los economistas? ¿Qué hacen? Estudian el sistema económico”. Es más, según este autor, una de las razones del éxito de los economistas que trabajan en otras ciencias sociales remite a que “estudian el sistema económico como un sistema unificado interdependiente y, por lo tanto, tienen más probabilidades de descubrir las interrelaciones básicas dentro de un sistema social que alguien menos acostumbrados a analizar la dinámica de un sistema en su conjunto” (Ibid:209). Además, según Coase (1937:393), esta concepción sistémica también puede

exportarse a las propias empresas: “Una empresa (...) consiste en el sistema de relaciones que existe cuando la dirección de los recursos depende de un empresario”. En cualquier caso, tales sistemas teóricos deben incluir supuestos realistas. Así, por ejemplo, este autor, recuperando explícitamente la postura epistemológica defendida por Joan Robinson, defiende que su concepto de empresa resulta tan operativo como realista:

En el presente artículo se espera demostrar que puede obtenerse una definición de la empresa no sólo realista, en la medida en que se corresponde con lo que se entiende por empresa en el mundo real, sino además operativa por dos de los instrumentos más poderosos del análisis económico desarrollado por Marshall: las ideas de margen y sustitución. (Coase 1937:386)

De hecho, Coase (1998:72) critica a la corriente teórica principal en Economía, en clara alusión a la escuela de Chicago, por “haberse convertido con el paso del tiempo cada vez en más abstracta, y por (...) estar poco preocupada por lo que sucede en el mundo real”. De este modo, por ejemplo, su clásico trabajo sobre el coste social, aunque construido en un primer momento desde una perspectiva teórica no realista, pronto subsana esta deficiencia introduciendo supuestos complementarios extraídos del mundo real:

Hemos seguido hasta aquí el argumento bajo el supuesto (...) de que no existían costes para llevar a cabo las transacciones de mercado. Este es, obviamente, un supuesto muy irreal. Para llevar a cabo transacciones en el mercado es necesario, entre otras cosas, descubrir con quién deseamos negociar, informar a la gente de qué deseamos intercambiar y en qué términos, conducir negociaciones que desemboquen en un acuerdo, redactar el contrato, llevar a cabo la necesaria labor de vigilancia para asegurarnos de que los términos del contrato se respetan. (Coase 1960:15)

Por otra parte, North considera sus propias investigaciones como una modificación, mediante la introducción del supuesto de racionalidad imperfecta de los agentes y del factor tiempo, de la teoría económica convencional con fines realistas: “El marco analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Lo que retiene es el supuesto fundamental de la escasez (...) Lo que modifica el supuesto de racionalidad. Lo que añade es la dimensión del tiempo” (North 1994:359). No obstante, y aunque defiende que “el modelo es siempre un reflejo imperfecto de cómo funciona la economía de verdad” (North 2008:25), también analiza el funcionamiento de esta como un sistema al afirmar, por ejemplo, que: “la forma en que un sistema económico se organiza determina la distribución de los beneficios” (North 1992:6).

Pero, sin duda, el ejemplo más explícito de convergencia teórica entre economistas y sociólogos neoinstitucionales en el ámbito epistemológico se encuentra en el esquema del que se vale Nee (2005:60) en la segunda edición de *The handbook of economic sociology* para analizar “el reto clave de la nueva sociología económica institucional”. Según dicho autor, este consiste en “especificar y explicar la naturaleza de las relaciones entre los elementos a diferentes niveles del modelo causal multinivel para explicar cómo las organizaciones sociales informales interactúan con las grandes estructuras institucionales” (Ibid). Para lograrlo, y como el mismo autor reconoce, establece un modelo (Gráfico 3) basado en las investigaciones previas de Williamson: “La figura 2 muestra una representación esquemática del modelo causal de varios niveles para el neoinstitucionalismo en la sociología económica, que se relaciona con, pero resulta diferente de, los nuevos modelos institucionalistas propuesto por Williamson” (Ibid:56).

Gráfico 3: Modelo de Nee para el neoinstitucionalismo en la Sociología económica.

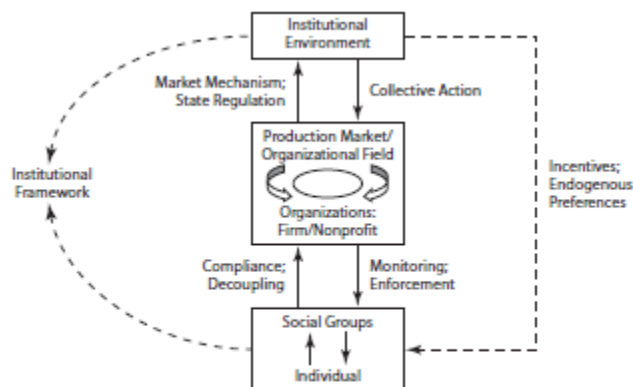


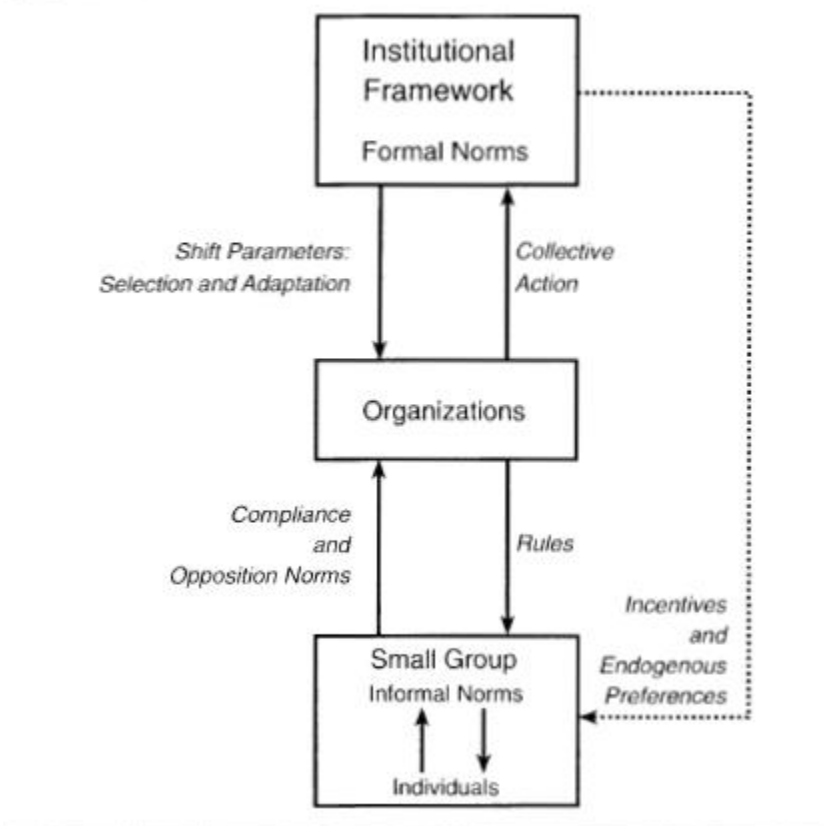
FIGURE 2. A model for the new institutionalism in economic sociology

Esquema extraído de Nee (2005: 56).

Un antecedente de este modelo (Gráfico 4), que también “adapta la síntesis de Williamson de la economía neoinstitucional” (Nee e Ingram 1998:31), podemos encontrarlo en su investigación previa con Ingram sobre el concepto de *embeddness*.

Gráfico 4: Modelo de Nee e Ingram para el neoinstitucionalismo en la Sociología económica.

Figure 2.2 A Model for the New Institutionalism in Sociology

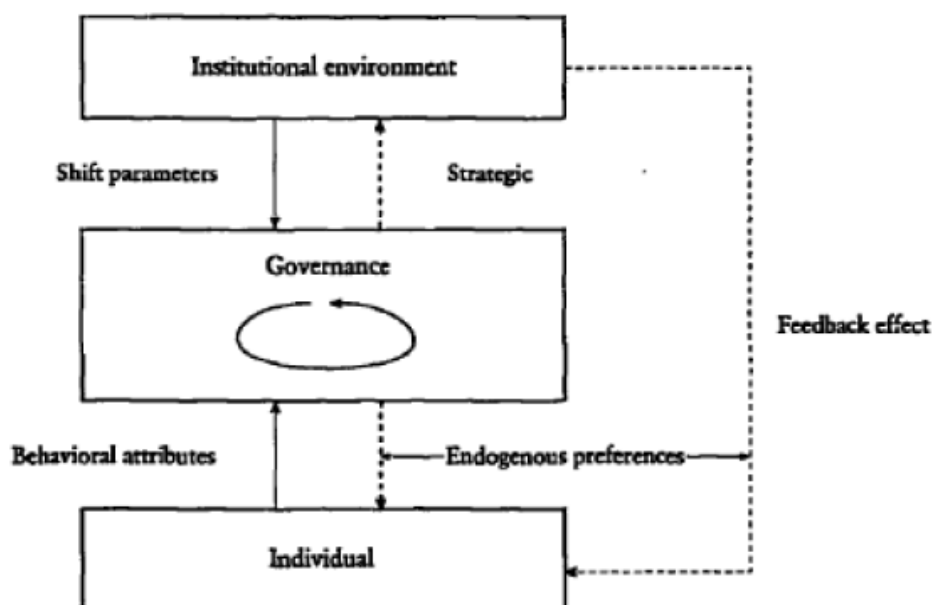


Esquema extraído de Nee e Ingram (1998:31).

En cualquier caso, si atendemos al modelo original que expone Williamson en la primera edición de *The handbook of economic sociology*, podemos observar como este autor pone en relación los mismos tres niveles de análisis. Así, Williamson (1994:80) presenta un esquema que “muestra cómo estos tres niveles -el individuo, las estructuras de gobierno, y el ambiente institucional- se relacionan entre sí”. En esta propuesta original de Williamson (Gráfico 5), el autor se centra en el segundo nivel de análisis y diferencia entre efectos principales y de retroalimentación: “Los efectos principales se muestran por las flechas continuas. Los efectos de retroalimentación por las discontinuas” (Ibid). Los primeros se refieren a la influencia del entorno institucional sobre las estructuras de gobierno (mediante modificaciones de los parámetros) y de los individuos sobre estas últimas (atributos conductuales); mientras que los segundos muestran el efecto de dichas estructuras de gobierno sobre el entorno institucional (mediante actuaciones estratégicas) y sobre los individuos (mediante su influencia en las

preferencias endógenas), así como el efecto del entorno institucional sobre los individuos.

Gráfico 5: Modelo de Williamson para el neoinstitucionalismo en Economía.



Esquema extraído de Williamson (1994:80).

Sin embargo, Nee e Ingram (1998:31) introducen cuatro modificaciones al modelo original. En primer lugar, separan las instituciones formales de las no formales, y localizan estas últimas en el dominio de la interacción individual. En segundo lugar, especifican los dos mecanismos sociales a través de los cuales las normas afectan al comportamiento individual: el establecimiento de incentivos y el de preferencias endógenas. En tercer lugar, incluyen el funcionamiento de los pequeños grupos en el nivel de la acción individual. Finalmente, y en cuarto lugar, identifican el nivel de la gobernanza de Williamson con el de las organizaciones. No obstante, podemos observar como en el esquema posterior que propone Nee (2005:56) en solitario para la segunda edición de *The handbook of economic sociology* introduce además otros tres cambios adicionales. Por una parte, vuelve a extraer las normas informales del dominio de la interacción individual y de los grupos. Por otra, identifica los cambios de parámetros con los mecanismos del mercado y con la regulación estatal. Y, finalmente, diferencia, en el segundo nivel, tanto entre empresas y organizaciones sin ánimo de lucro, como entre mercado y campo organizacional.

Como podemos apreciar, estos dos modelos sociológicos (además del de Williamson para la Economía) se caracterizan, en primer lugar, por presentar un perfil sistémico donde los distintos elementos mantienen entre sí relaciones de mutua dependencia. Eso sí, el esquema de Nee (2005:60) en solitario, a diferencia del original de Williamson, pretende dar cuenta de la naturaleza de las relaciones existentes entre los distintos niveles de análisis (y no centrarse en el ámbito de la gobernanza) y, por tanto, logra mostrar como los mecanismos causales operan desde los niveles micro a los macro y viceversa.

Además, en segundo lugar, tanto Nee como Williamson introducen supuestos realistas tales como la influencia del entorno institucional en el comportamiento de los individuos. En este sentido, nos podemos referir a como este último (Williamson 2002:173) afirma, en contra de la doctrina defendida por los autores de Chicago o por Gary Becker, que: “Una primera lección de la teoría de la organización es la de describir los actores humanos en términos más realistas”. Otros ejemplos de realismo, ya en el campo de la Sociología, remiten a como Nee e Ingram (1998:39) aplican su modelo al estudio de una organización existente como el CLEO; o a la consideración de DiMaggio y Powell (1999:36) de que “la nueva economía institucional añade una saludable dosis de realismo a los supuestos usuales de la teoría microeconómica”.

La tercera característica epistemológica de esta escuela remite al hecho de que la introducción en estos modelos de supuestos realistas permite a dichos autores comprender mejor como operan realmente los agentes en el mercado (economistas) o los agentes sociales (sociólogos). Así, desde la Sociología, por ejemplo, Powell (1990:301) defiende que “los modelos estilizados de mercados, jerarquías y redes no resultan perfectamente descriptivos de la realidad económica, pero nos permiten progresar en la comprensión de la extraordinaria diversidad de acuerdos económicos que se dan en el mundo industrial hoy”; mientras que Nee critica los supuestos poco realistas sobre los que se edifica la Economía neoclásica por hacer pasar por superfluos, factores tan relevantes como las instituciones, las relaciones sociales o las creencias culturales:

En general, los nuevos institucionalismos en economía y sociología se unifican en torno a la opinión de que la economía neoclásica está limitada por su supuesto poco realista del comportamiento maximizador de la utilidad individual, su concepción del homo economicus, y su supuesto poco realista de los costes de transacción cero, como si las instituciones, las

relaciones sociales y las creencias culturales resultaran superfluas para entender la vida económica y organizativa. (Nee 2005:63)

En cuarto lugar, la introducción de supuestos realistas en los modelos, si bien es cierto que facilita una más adecuada comprensión de los fenómenos económicos y sociales; también supone una reducción del recurso a la clausula *ceteris paribus* y un distanciamiento de la doctrina que defiende una tendencia general de dicho sistema hacia el equilibrio. De este modo, dicha clausula se introduce en contadas ocasiones y exclusivamente con el fin de elaborar un primer modelo teórico de carácter tentativo en la esfera lógica. En este sentido deben comprenderse las escasas referencias que encontramos en la obra de Coase (1937:396), Williamson (1979:240-241; 1981:574; 2002:181) o North (1992:11) en Economía o que sólo hayamos encontrado una en la clásica obra de DiMaggio y Powell (1983:154) en Sociología.

Por otra parte, la afirmación de una tendencia hacia el equilibrio de dichos sistemas teóricos, que tan solo es tangencialmente abordada desde la Sociología, resulta muy cautelosa en el caso de los economistas. Aún así, Coase aboga por referirse, tanto a un equilibrio estático, como dinámico:

Los hombres de negocios estarán constantemente experimentando, controlando más o menos, y de esta manera, se mantendrá el equilibrio. Esto aporta la posición de equilibrio para el análisis estático. Pero está claro que los factores dinámicos resultan también de gran importancia. Una investigación sobre el efecto que los cambios tienen en los costes de organización dentro de la empresa, y en los costes de comercialización, generalmente permitirá explicar por qué las empresas se hacen más grandes y más pequeñas. Tenemos así una teoría del equilibrio dinámico. (Coase 1937:404-405)

Por su parte, North (1993:3) alude a la posible existencia de múltiples equilibrios: “El resultado es que los equilibrios múltiples son posibles debido a las diferentes opciones que sigan agentes con gustos idénticos”. No obstante, a este respecto, desde la Sociología, Nee e Ingram llaman la atención sobre como el problema de los equilibrios múltiples supone un difícil obstáculo para los teóricos en su intento de desarrollar una teoría de las normas. En este sentido, señalan como “Axelrod (...) empleó una simulación por ordenador para demostrar una variedad de “juegos de normas” pero no pudo dar con una explicación desde la teoría de juegos para la emergencia y persistencia de dichas normas” (Nee e Ingram 1998:22). Como podemos comprobar, salvo en el

caso de Coase, estos autores quedan lejos de afirmar inequívocamente una tendencia de los sistemas hacia un único equilibrio general más o menos estático.

En quinto lugar, si nos fijamos en las metáforas de las que se valen estos autores a la hora de describir su trabajo, podemos observar cómo, mientras que los sociólogos huyen de esta práctica, las referencias por parte de los economistas neoinstitucionales pueden dividirse en dos grupos. Por una parte, Coase y North aluden a la Biología evolutiva de Darwin; y, por otra, Williamson vuelve su mirada hacia la Física. Así, Coase (1998:73) se refiere a la revolución intelectual que supuso la incorporación de las teorías de este Darwin para la Biología en la esperanza de que, algún día, suceda algo similar en el campo de la Economía; mientras que North (2008:21-22) contrasta como, mientras que la teoría económica estándar se inspira en la Física, los modelos de los procesos de cambio que él estudia “deben derivar su inspiración de la biología evolutiva”. Por cierto que es precisamente de la esfera de la Física de donde extrae Williamson (1981:552) su metáfora predilecta: los costes de transacción como fricción en los sistemas mecánicos, o físicos en general. Ahora bien, dicha metáfora, que Williamson pone explícitamente en relación con la doctrina defendida por Milton Friedman en el periodo precedente, en su caso se usa en sentido diametralmente opuesto:

Los costes de transacción son el equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos. Los múltiples éxitos de la física en la determinación de los atributos de los sistemas complejos asumiendo la ausencia de fricción apenas requieren ser nombrados. Esta estrategia ha presentado un atractivo evidente para las ciencias sociales. Como era de esperar, la ausencia de fricción en los sistemas físicos es citado para ilustrar el poder analítico asociado con supuestos “poco realistas”. (Williamson 1985:19)

Finalmente, y en sexto lugar, todos estos autores se muestran partidarios de desarrollar esfuerzos multidisciplinarios. La muestra más evidente de esta actitud queda reflejada en el hecho de que, por una parte, Williamson (1994) es invitado a colaborar en un manual sobre Sociología económica; mientras que Nee y Swedberg (2008) hacen lo propio en uno sobre Economía neoinstitucional. Sin embargo, el papel que tanto economistas como sociólogos neoinstitucionales atribuyen a la teoría económica queda lejos de poder calificarse, como en el caso de Becker y Coleman en el epígrafe anterior, de imperialismo economicista. Así, según hemos visto, Coase (1978:209) considera que una de las razones del éxito actual de los economistas en las ciencias sociales descansa

en su capacidad para comprender la economía como un sistema complejo. Ahora bien, según este mismo autor, dichas incursiones, lejos de responder al hecho de haber resuelto todos los problemas del sistema económico, pueden explicarse atendiendo a la búsqueda por parte de estos autores de “campos en los que ellos puedan tener algún éxito” (Ibid:203). Por otra parte, además, Coase pone de manifiesto que:

La necesidad de tener en cuenta la influencia de otros sistemas sociales, sobre todo el ordenamiento jurídico, en el análisis del funcionamiento del sistema económico, es ahora ampliamente aceptada por los economistas (...) Este tipo de trabajo se puede llevar a cabo en colaboración con otros científicos sociales, pero es poco probable que sea bien hecho sin economistas. (Coase 1978:201)

Por otro lado, tanto North (1994:362), como Williamson (2000:600), también apuestan por desarrollar esfuerzos multidisciplinarios y, en este sentido, califican de fundamentales las aportaciones que desde la Psicología y la ciencia cognitiva se hacen a la teoría de la decisión en Economía. Así, según Williamson (1981:573), el análisis de los costes de transacción debe ser comprendido como “un enfoque interdisciplinario para el estudio de las organizaciones que aúna la economía, la teoría de la organización, y ciertos aspectos de la Ley de contratos”.

Desde la Sociología, Nee (1998a:1) se muestra en total consonancia con esta defensa de los esfuerzos multidisciplinarios y afirma que “El nuevo institucionalismo en sociología es parte de un paradigma emergente en las ciencias sociales. El interés en el nuevo paradigma institucional está siendo impulsado por los avances en la investigación interdisciplinaria dirigidos a la comprensión de las instituciones”. En este sentido, la “sociología tiene mucho que ganar con el nuevo interés en la producción de una teoría de las instituciones y el cambio institucional. Pero también tiene mucho que perder de no participar en este paradigma transdisciplinario” (Ibid:2). Y, en cualquier caso, como afirma en su trabajo con Ingram, la Sociología no corre ningún riesgo de caer bajo el influjo de la Economía ya que “la Economía neoinstitucionalista no es imperialista en la medida en que su proyecto consiste en elaborar una teoría de la vida económica basada en la “elección-con-constricciones” (Nee e Ingram 1998:40). Una actitud que, como señalan estos autores, “se distancia de la defendida, por ejemplo, por Gary Becker (...), quien argumenta que los principios neoclásicos explican todo comportamiento social y económico” (Ibid).

5.3.4 Metodología.

La metodología que desarrollan tanto economistas como sociólogos neoinstitucionales se caracteriza por combinar reglas empírico-analíticas y lógico-deductivas. La razón estriba en que, como en el caso de los autores de la escuela de la elección racional, aunque muestran un interés prioritario práctico de comprensión, introducen supuestos realistas en sus modelos. Esta modificación desplaza su epistemología que, en consonancia con el modelo de Habermas (1968), debía ser histórico-hermenéutica, hacia el tipo hipotético-deductivo. Este apartado metodológico concluirá con una breve reflexión sobre el individualismo metodológico en esta escuela que nos va a permitir, al mismo tiempo, introducirnos en el siguiente bloque de categorías.

A fin de comparar la metodología de la que se valen los autores neoinstitucionales en ambos campos de conocimiento debemos partir de la dicotomía que estos autores establecen entre consideraciones lógicas y factuales. Entre las primeras podemos referirnos, tanto al uso de la lógica formal, como de las matemáticas. De este modo, por ejemplo, podemos comenzar refiriéndonos a como Coase (1960) afronta el análisis de las externalidades desde la Economía. Este autor, parte de establecer una situación hipotética que se caracteriza porque “el negocio que daña debe pagar todo el daño causado y el sistema de precios funciona correctamente” (Ibid:2). A continuación, aporta un ejemplo matemático en forma de simplificación de su argumento e incluye una tabla con datos matemáticos.

Para simplificar el argumento, propongo que se use un ejemplo aritmético. Supondré que el costo anual de cercar la propiedad del granjero es de 9 \$ y que el precio de la cosecha es 1 \$ por tonelada. Además, supongo que la relación entre el número de reses en la manada y la pérdida anual en la cosecha es la siguiente. (Coase 1960:3)

Posteriormente, presenta una situación donde “aunque se suponga que el sistema de precios funciona correctamente (o sea, sin costes), el negocio que ocasiona el daño no es responsable por él” (Coase 1960:6). Como podemos observar, la estrategia lógica que sigue Coase remite al establecimiento de un primer modelo teórico tentativo que va haciéndose cada vez más complejo y las referencias matemáticas presentan una utilidad meramente heurística. Finalmente, Coase (Ibid:8) concluye su artículo valiéndose de cuatro ejemplos legales para demostrar su aplicabilidad y, de este modo, introduce la esfera factual en su argumentación: “Para aclarar la naturaleza de mi argumento y

demostrar su aplicabilidad general, propongo ilustrarlo nuevamente con referencia a cuatro casos reales”.

En las investigaciones de Williamson encontramos una forma de proceder muy similar. En este sentido, este autor llama la atención sobre la posibilidad de que una traducción de consideraciones lógicas al lenguaje matemático, aunque pueda resultar útil en determinadas circunstancias, también puede implicar la “posibilidad de que los rasgos fundamentales de la teoría se queden fuera o resulten velados debido a dicha traducción” (Williamson 2000:604-605). Así, aboga por hacer explícitos en la investigación aquellos “mecanismos mediante los cuales una teoría propuesta opera y las implicaciones refutables” (Ibid:604). Esta preferencia por los mecanismos como instrumentos intermedios entre las consideraciones lógicas y factuales, además, se acompaña de un reconocimiento expreso a la obra de Jon Elster y a su apuesta por “trabajar principalmente con mecanismos parciales en lugar de teorías generales” (Ibid:595).

Por su parte, quizá los sociólogos neoinstitucionales que más explícitamente acudan a las herramientas lógicas sean DiMaggio y Powell. En su famoso trabajo sobre el isomorfismo, estos autores comienzan por identificar tres mecanismos principales: “1) isomorfismo coercitivo, que se deriva de la influencia política y el problema de la legitimidad; 2) isomorfismo mimético, resultante de respuestas estándar a la incertidumbre; y 3) el isomorfismo normativo, asociado a la profesionalización” (DiMaggio y Powell 1983:154). Posteriormente, establecen once predictores de dicho cambio en forma de hipótesis (Ibid: 154-156). Aunque ellos mismos no atienden a comprobar la validez de dichas hipótesis, si afirman que estas deben ser empíricamente comprobadas y, de esta forma, dan entrada a las consideraciones factuales. Esta misma forma de proceder es la que desarrollan Nee e Ingram (1998) en su artículo sobre la *Embeddedness*. Establecen un modelo teórico que se va haciendo cada vez más complejo y que, finalmente, se contrasta con un ejemplo realmente existente (el CLEO).

Sin embargo, lo más llamativo en esta esfera metodológica es como los sociólogos neoinstitucionales comparten con Williamson su preferencia por los mecanismos como herramientas que permiten aunar consideraciones lógicas y factuales. Así, según Nee (1998a:11), “Para la economía, el objetivo es acceder a resultados teóricos y empíricos que especifiquen los mecanismos causales en los niveles organizacionales y

ambientales”. Pero dichos mecanismos no sólo resultan importantes en Economía. Según este mismo autor, “especificar los mecanismos a través de los cuales las instituciones dan forma a los parámetros de la elección resulta importante para lograr una adecuada comprensión sociológica de la acción económica” (Nee e Ingram 1998:19).

Debemos concluir este apartado metodológico llamando la atención sobre cómo, aunque todos los autores neoinstitucionales defienden el individualismo metodológico, su caracterización de los agentes individuales, como veremos en el siguiente punto, difiere sustancialmente de la que llevan a cabo los autores englobados en la escuela de la elección racional. Así, por ejemplo, desde la Economía, North (1994:361) defiende que el “El cambio económico es un proceso ubicuo, continuo y gradual que es consecuencia de las decisiones que los actores y empresarios de distintas organizaciones toman todos los días”; mientras que Nee (1998a:4) llama la atención sobre el hecho de que “Muchos sociólogos subestiman la importante representación de individualismo metodológico en los estudios macroscópicos en sociología. (...) La idea de la acción racional limitada por las instituciones (...) se ha utilizado con eficacia en la explicación de los fenómenos macrosociológicos”.

5.3.5 Agente individual.

La comparación entre la doctrina sobre los agentes individuales que defienden los economistas y sociólogos de la escuela neoinstitucional se articula en torno a cinco características: su carácter realista y centrado en el interés propio, su concepción de la racionalidad y sus límites, la posibilidad de que los agentes desarrollen conductas no racionales, el papel de la incertidumbre y de las expectativas, y las interacciones sociales.

Con respecto a la primera característica, su carácter realista y centrado en el interés propio, los economistas neoinstitucionales defienden que no debemos elaborar un modelo que no dé cuenta de cómo actúan los agentes en la realidad, sino basarnos descripciones lo más realistas posible de estos: “La necesidad apremiante es describir los individuos en términos realistas manejables” (Williamson 1995:176). Como nos recuerda Williamson (1989:138), “el propio Coase defiende que de esta premisa se desprende que “la visión del hombre como un “maximizador racional de la utilidad” (...) debería ser abandonada”. Es decir, según estos economistas, no debemos

caracterizar a los agentes como maximizadores. ¿Cómo entonces? Según Williamson (Ibid), si atendemos al ser humano tal como es, inmediatamente se nos presentan dos características principales: “la primera de ellas es la condición de racionalidad limitada. En segundo lugar, (...) es dado a perseguir su propio interés de un modo más profundo y problemático que su predecesor”. Este predecesor alude, evidentemente, a la figura del *homo economicus*.

Pero, ¿en qué sentido resulta problemático atender a este interés propio? Según Williamson (1981:574), la perspectiva de los costes de transacción en los que se basa la Economía neoinstitucional “descansa en argumentos de economización”. Es decir, el análisis de los agentes individuales se apoya en una perspectiva maximizadora pero no tanto de los resultados, como de los procedimientos. En este sentido, dada la racionalidad limitada que caracteriza a los agentes, su comportamiento puede ser considerado más bien como satisfaciente. Así, dicha conducta no persigue un beneficio óptimo, sino suficiente. Lo problemático de esta afirmación consiste en diferenciar en qué sentido, dada la racionalidad limitada de los agentes, su interés propio plasmado en conductas satisficientes no oculta, en realidad, conductas maximizadoras encubiertas. Además, como señala Coase, esta forma de proceder del agente en pos de su interés propio no se limita a la esfera económica. Un ejemplo en este sentido puede ser como los intelectuales hacen compatible su apología de la no intervención estatal en su propio “mercado de las ideas” con la defensa de regulaciones gubernamentales en otros mercados:

Que otros deben ser regulados parece natural, particularmente si muchos de los intelectuales se ven a sí mismos regulando. Pero el interés propio se combina con la autoestima asegurando que, mientras otros son regulados, la regulación no les afecte a ellos. Y así es posible vivir con estas visiones contradictorias respecto del papel del gobierno en estos dos mercados. (Coase 1974:386)

Desde la Sociología, autores como Nee, Ingram o Powell también defienden esta perspectiva realista y basada en el interés propio de los agentes. Así, los dos primeros señalan como la asunción neoclásica de información perfecta y de ilimitada capacidad cognitiva “resulta “patentemente falsa” en condiciones de incertidumbre derivada del cambio institucional” (Nee e Ingram 1998:30) y se remiten a “una definición “amplia” [del interés propio] donde los actores pueden valorar exclusivamente bienes sociales como el estatus o la reducción de la desaprobación social y el ostracismo” (Ibid:30-31).

En este mismo sentido, Powel (1990:323) señala que “economizar, obviamente, es un tema importante en muchas esferas (...) pero es uno de los muchos motivos teóricamente posibles de la acción, todos los cuales resultan consonantes con una comprensión amplia del concepto de interés propio”.

El segundo factor que caracteriza la doctrina de estos autores respecto a los agentes individuales remite a su concepción limitada de la racionalidad. En este sentido, Williamson (1989:139) llama la atención sobre cómo, desde esta perspectiva teórica, “los agentes económicos están autorizados a divulgar información de manera selectiva y distorsionada. Calcular esfuerzos para inducir a error, disfrazar, ofuscar y confundir son conductas admitidas”. Por otra parte, y más allá de la constatación de operar en un entorno de información imperfecta, este autor también identifica la racionalidad limitada con una “competencia cognitiva limitada” (Williamson 2000:600) y pone en relación este factor con los trabajos pioneros de Simon en dicho campo: “La racionalidad limitada es la suposición cognitiva a la que Simon (...) se refiere, y que hace referencia a un comportamiento que es intencionalmente racional, pero sólo de forma limitada” (Williamson 2002:174). Finalmente, Williamson (2000:600) alude a como el proceso de toma de decisiones también implica costes: “al ser la mente un recurso escaso, la especialización cognitiva presenta consecuencias a la hora de economizar”.

En esta misma línea, Noth señala, por una parte, que “las personas suelen actuar con información incompleta y con modelos subjetivamente derivados que son con frecuencia erróneos” (1994:360); y, por otra, que “ pese a que la investigación de la ciencia cognitiva revela que la mente es un “instrumento” extraordinariamente adaptable y creativo, sus poderes computacionales resultan severamente limitados” (1993:7). Además, este autor diferencia entre el postulado de “racionalidad instrumental de la teoría neoclásica” (1992:13) y el de racionalidad procedimental de la escuela de los costes de transacción. El primero implica que “los actores poseen la información necesaria para evaluar las alternativas de manera correcta y, en consecuencia, para tomar aquellas decisiones que les permitan lograr los fines deseados” (Ibid); mientras que en el segundo “los jugadores no están totalmente informados, idean modelos subjetivos en forma de guías de opciones, y pueden corregir sólo imperfectamente dichos modelos en base a la retroalimentación de información” (Ibid). Por supuesto, North (Ibid) se decanta por el segundo postulado ya que permite dar cuenta de “los

mercados incompletos e imperfectos que caracterizan gran parte del presente (...) pero (...) también señalan al investigador la clave de lo que hace que dichos mercados sean imperfectos, el coste de realizar transacciones”. En este sentido, también introduce un argumento muy similar al que maneja Becker respecto a los grupos de presión, para poner de relieve los escasos incentivos que presentan los votantes para mantenerse informados en la esfera política:

Lo que se intercambia (entre electores y legisladores en una democracia) son promesas por votos. El votante presenta pocos incentivos para informarse porque la probabilidad de que su voto importe es infinitesimal; y, además, la complejidad de las cuestiones produce incertidumbre genuina. (North 1994:361).

Como podemos comprobar gracias a este ejemplo, los agentes individuales parecen perseguir un beneficio suficiente. Sin embargo, dada la complejidad de las cuestiones, y la escasa incidencia de cada voto individual, ¿el hecho de que los votantes no se mantengan totalmente informados no puede ser calificado como una conducta maximizadora encubierta?

Esta concepción limitada de la racionalidad que defienden los economistas neoinstitucionales también es compartida por los sociólogos. Así, por ejemplo, y al modo de Williamson, Nee e Ingram afirman:

al desarrollar nuestro modelo, asumimos que los actores son racionales en tanto que estos toman decisiones de acuerdo con el criterio de coste-beneficio. Sin embargo, no comprendemos a los seres humanos como hiperracionales (...) en posesión de una información perfecta y capacidad cognitiva ilimitada. (Nee e Ingram 1998:30)

De este modo, según Nee (1998a:1), los autores neoinstitucionalistas de las ciencias sociales, entre los que él mismo se encuentra, presumen una “acción intencional por parte de los individuos, aunque bajo condiciones de información incompleta, inadecuados modelos mentales, y transacciones costosas”. Una postura que también comparten DiMaggio y Powell (1999:36): “los individuos procuran maximizar su conducta hacia ordenamientos prioritarios estables y consistentes, pero lo hacen (...) en presencia de límites cognoscitivos, información incompleta y dificultades en el seguimiento y capacidad para hacer cumplir los acuerdos”. Esta visión amplia de la racionalidad, además, también se muestra en consonancia con los trabajos de Simon en dicho campo y supone que los “los actores son vistos como *mejorizadores* más que como maximizadores” (Nee 1998a:10).

En tercer lugar, los neoinstitucionalistas defienden que, del hecho de que los agentes presenten una racionalidad limitada, no se deriva necesariamente que desarrollen una conducta no racional. Así, desde la Economía, Williamson (1981:571) afirma que: “la ausencia de hiperracionalidad no implica irracionalidad. Por el contrario, los agentes humanos a los que Simon alude pretenden actuar con eficacia. De esto es de lo que trata la racionalidad intencional”; mientras que, desde la Sociología, Nee e Ingram (1998:41 Nota al pie 4) consideran que, si se parte de la definición más estricta de elección racional, “el problema reside en que resulta fácil encontrar ejemplos [de individuos] que no actúan racionalmente”. Por lo que, “resulta difícil creer que los individuos puedan ser tan racionales como asume el más estricto modelo de elección racional” (Ibid:41). Pero, lejos de abandonar el criterio de racionalidad (aunque esta sea limitada), estos autores abogan por introducir “refinamientos en el modelo de elección racional básico (...) [que] incrementen su aplicación a la Sociología” (Ibid:41 Nota al pie 4).

En cuarto lugar, la racionalidad limitada que atribuyen estos autores a los agentes individuales da entrada al concepto de incertidumbre. A este respecto, Williamson, apoyándose en los trabajos de Koopmans (1957) y Knight ([1921] 1947), establece tres tipos de incertidumbre: primaria, relativa a la situación concreta; secundaria, derivada de la falta de comunicación entre aquel que toma las decisiones y los planes de otros; y terciaria, “que emerge en escenarios en los que se aúnan la contratación incompleta y los activos específicos” (Williamson, 1989:144). En este sentido, North (1992:9) pone de manifiesto como “en un mundo de incertidumbre, nadie sabe la solución correcta a los problemas que se le presentan” y señala como la incertidumbre, en el sentido de Knight ([1921] 1947), “persiste debido a que el “paisaje humano” (...) está continuamente experimentando cambios inducidos, en parte por acciones no-humanas (...), pero, especialmente, por los propios actores humanos. Los humanos intentan reducir esa incertidumbre (o convertirla en riesgo) mediante el aprendizaje” (North 2008:24). Es más, la propia razón de ser de las instituciones reside en que “existen para reducir la incertidumbre en las interacciones humanas” (North 1993:7).

Pero la incertidumbre, además de a las instituciones, también da lugar a la generación de expectativas: “El hecho de que exista incertidumbre significa que la gente tiene que pronosticar las preferencias futuras” (Coase 1937:400). Dichas expectativas son las que, como nos recuerda Williamson (2000:601) apoyándose en Dawkins, “nos salva de las peores consecuencias de los replicadores ciegos”.

El quinto factor que caracteriza la perspectiva neoinstitucionalista sobre los agentes individuales remite, precisamente, a su doctrina sobre las interacciones sociales. Este tema se encuentra en íntima relación con la dicotomía que establece Knight ([1921] 1947) entre riesgo (aleatoriedad con probabilidades conocidas) e incertidumbre (aleatoriedad con probabilidades desconocidas) y a la que, tanto Williamson, como North, se han referido en los párrafos anteriores. Así, estos autores parten del hecho de que los resultados de las interacciones humanas no están sujetos a un riesgo ponderable. Esta situación, fuerza que emerjan costes de transacción; entendidos estos como “los costes de especificar lo que se intercambia y de hacer cumplir los acuerdos consiguientes” (North 1994:361). El análisis de dichos costes de transacción, según Williamson (1981:553), descansa en dos premisas: “(1) el reconocimiento de que los agentes humanos están sujetos a una racionalidad limitada y (2) la asunción de que, al menos algunos agentes, son dados al oportunismo”. A su vez, dichos costes de transacción pueden ser de dos tipos: *ex-ante*, “los costos de redacción, negociación y salvaguarda de un acuerdo” (Williamson 1985:21) y *ex-post*:

(1) Los costes (...) en los que se incurre cuando las transacciones se separan de la (...) “curva de contrato de cambio” (2) los costes en los que se incurre si se producen regateos bilaterales para corregir los desajustes *ex post*, (3) los costes de constitución y funcionamiento asociados a las estructuras de gobierno (...) [y] (4) los costes de establecer compromisos con seguridad (Williamson 1985:21)

La primera premisa, la racionalidad limitada de los agentes, remite a su vez a problemas de información imperfecta, por ejemplo, en los contratos. Williamson (1981:553-554) afirma, en este sentido, que “teniendo en cuenta la racionalidad limitada, (...) es imposible hacer frente a la complejidad en todos los aspectos contractuales pertinentes. Como consecuencia, la contratación incompleta es lo mejor que se puede lograr”. De lo que deduce que, por una parte, “todos los contratos posibles son incompletos” (Williamson 1989:139); y, por otra, que los contratos deben ser comprendidos como promesas en el sentido de que “los agentes económicos no cumplirán dichas promesas (...) si otros agentes se dan al oportunismo” (Ibid:140). Finalmente, también debemos tener en cuenta que los “contratos incompletos plantean problemas añadidos cuando se combinan con el oportunismo” (Williamson 2000:601).

Por su parte, la segunda premisa, la actitud oportunista, presenta un agente que “prevé que el interés propio se busca con astucia” (Williamson 1981:554), frente a un modelo

tradicional que “se involucra en la sencilla búsqueda de su propio interés” (Ibid). De este modo, el riesgo moral puede comprenderse como “una forma particular de oportunismo” (Williamson 1981:554 Nota al pie 9). Esta actitud oportunista también genera problemas de agencia, por ejemplo en la esfera política. Así, en escenarios en los que los políticos electos delegan su autoridad en burócratas, estos perseguirán sus propios intereses:

Una consecuencia de la delegación de autoridad a los burócratas es que estos van a conocer más de cerca sus responsabilidades políticas que los funcionarios electos que crearon el departamento. Como resultado, [estos burócratas] seguirán sus propias agendas (que pueden ir, desde la venta de sus servicios a un grupo de interés, (...) hasta la prosecución de sus propios objetivos). (North 1992:19)

Es precisamente en este momento cuando se hace patente la importancia de los lazos personales: “en el intercambio personal, los lazos de parentesco, la amistad, la lealtad personal y la repetición de tratos, juegan un papel limitante del comportamiento de los participantes y reducen, de este modo, la necesidad de costes de especificación y ejecución” (North 1992:7-8).

Como ya hemos señalado, los sociólogos de la escuela neoinstitucionalista defienden que la incertidumbre emerge en situaciones de cambio institucional. Sin embargo, esta es una característica propia de cualquier situación donde se produzcan interacciones humanas. Así, Nee (1998a:9) llama la atención sobre como las “personas se benefician de la existencia de normas, pero estos beneficios se logran a costa del beneficio privado a corto plazo que podrían obtener los oportunistas”. Estos oportunistas, a su vez, quedan definidos como individuos “que persiguen ciertas ventajas privadas a costa de bienes colectivos” (Ibid). Como podemos observar, el fenómeno al que se alude aquí es al del comportamiento gorrón y sus derivados: el riesgo moral y el problema principal-agente. Sin embargo, Nee también se refiere al caso contrario: el zelote. Este actor se caracteriza por inducir un estado de sobreconformidad que, aunque puede dar lugar a situaciones sociales indeseadas, también resulta en “una forma de cooperación necesaria para alcanzar bienes colectivos que, de otra manera, no podrían lograrse por individuos que persiguieran su propia ventaja privada” (Ibid).

5.3.6 Organizaciones.

La doctrina defendida por los autores neoinstitucionales respecto a las organizaciones, tanto en Economía como en Sociología, se caracteriza por partir del concepto de costes de transacción y por estar centrada, tanto en el papel que juegan las organizaciones como mecanismos de reducción de la incertidumbre, como en atender a sus formas de gestión interna.

Como acabamos de señalar, para los economistas neoinstitucionales el surgimiento de las organizaciones como mecanismos de reducción de la incertidumbre responde a la existencia de costes de transacción asociados tanto a la racionalidad limitada de los agentes individuales, como al desarrollo de actitudes oportunistas. De este modo, Coase (1937:392) afirma que “parece improbable que una empresa pudiera emerger sin la existencia de incertidumbre”. Pero, dicha incertidumbre, a su vez, responde a la presencia de costes asociados al proceso de descubrimiento de precios de mercado (racionalidad limitada) y a los procesos de negociación en escenarios de transacciones múltiples (con riesgo de favorecer conductas oportunistas):

La razón principal por la que resulta rentable establecer una empresa parece ser el coste de utilizar el mecanismo de precios. El coste más obvio de “organizar” la producción a través del mecanismo de precios consiste en descubrir que precios son relevantes. Este coste se puede reducir, aunque no eliminar, mediante la aparición de especialistas que vendan dicha información. Los costes de negociación y cierre de un contrato para cada transacción que tiene lugar en un mercado también deben tenerse en cuenta. (Coase 1937:390-391)

En esta misma línea, Williamson se refiere a como el mundo de la “gobernanza” emerge porque:

La planificación es necesariamente incompleta (a causa de la racionalidad limitada), las promesas pueden romperse (por oportunismo) y la identidad de las partes ahora importa (debido a la especificidad de los activos). (...) Este es el mundo al que se refiere la economía de costes de transacción. El imperativo de la organización que surge en tales circunstancias es este: organizar las transacciones con el fin de reducir la racionalidad limitada y, al mismo tiempo, protegerse contra el riesgo de oportunismo. (Williamson 1985:32)

Por su parte, los sociólogos neoinstitucionales también defienden que la razón de ser de las organizaciones reside en su capacidad para reducir la incertidumbre. Así, DiMaggio y Powell (1999:56) aluden a “la importancia de la incertidumbre y su reducción mediante rutinas organizacionales” y defienden que los “campos organizacionales

altamente estructurados proporcionan un contexto en el que se logra que los esfuerzos individuales traten racionalmente con la incertidumbre” (1983:147). Una incertidumbre que remite, a su vez, a la “racionalidad limitada (...), la incertidumbre (...) y tecnologías poco claras” (Ibid:156).

Como podemos comprobar, según los autores neoinstitucionalistas, la existencia de costes de transacción da lugar al surgimiento de organizaciones empresariales. Sin embargo, debemos preguntarnos ¿sólo existen estas dos alternativas? Según Coase, si:

La forma en que está organizada la industria es, así, dependiente de la relación entre los costes de la realización de operaciones en el mercado y los costes de la organización de estas mismas operaciones en el seno de una empresa que puede realizar esta tarea a menor coste. (Coase 1972:64)

Es más, Coase (1937:388 Nota al pie 2) define al emprendedor como aquella persona que “en un sistema competitivo, toma el puesto del mecanismo de precios para dirigir los recursos”.

Sin embargo, en el caso de Williamson identificamos dos posturas claramente diferenciadas al respecto. La primera, heredera de la doctrina clásica de Coase, afirma la existencia de dos únicas formas de organización empresarial: mercados y jerarquías (Williamson 1975). La segunda, da entrada a formas híbridas. Así, afirma: “antes era de la opinión de que las transacciones intermedias eran muy difíciles de organizar y, por tanto, inestables (...) ahora estoy convencido de que las transacciones en dicho rango intermedio son mucho más comunes” (Williamson, 1985: 83). A lo que añade que pueden encontrarse “una miríada de modos mixtos (...) que abarcan el rango intermedio” (Ibid:16). Esta incorporación de formas híbridas de organización queda finalmente consolidada en su artículo sobre alternativas estructurales de 1991.

Desde la Sociología, si bien se da entrada a las redes como un mecanismo alternativo a los mercados y las jerarquías, se rechaza su consideración como un punto intermedio, como un híbrido. Antes bien, según Powell (1990:295), “el continuum mercado-jerarquía no hace justicia a la noción de forma reticular de organización” Y añade: “No comparto la creencia de que la mayor parte de los intercambios comerciales puede situarse en uno de los polos del continuum mercados-jerarquías” (Ibid:298).

La identificación que llevan a cabo los economistas neoinstitucionales de estos tres tipos de organización en un *continuum* lleva aparejada la emergencia de diferencias en sus formas de gestión que se plasman, tanto en la modalidad de contratos por los que se rigen, como en los distintos mecanismos de establecimiento de incentivos y de control. Así, por el lado de los contratos, Williamson (1991:271) defiende que el “Derecho contractual clásico es congruente con, y apoya, la forma de organización de mercado autónomo”. Esta Ley se aplica a las transacciones económicas ideales “en las que la identidad de las partes resulta irrelevante” y es “interpretada de una forma muy legalista” (Ibid). Por su parte, “la forma del Derecho contractual que soporta la jerarquía es la de la tolerancia [*forbearance*]” (Ibid) basada en el consentimiento. Esta forma de actuar consiste en abstenerse de hacer algo a lo que uno tiene el derecho legal. En este sentido, su “organización interna (...) resulta un modo aún más elástico y adaptable de obrar” (Ibid:274). Finalmente, los modelos híbridos “se apoyan en el derecho contractual neoclásico” (Ibid:271) que se articula en torno al “arbitraje y la doctrina de la excusa [*excuse doctrine*]” (Ibid:273) en los casos en los que no se pueda ejecutar materialmente el deber contraído. En este tipo de contratos, las partes “mantienen la autonomía, pero resultan bilateralmente dependientes en un grado significativo” (Ibid:271).

Por otra parte, según Williamson, “los mercados y las jerarquías son polos opuestos” (Ibid:280) también respecto a los mecanismos de establecimiento de incentivos y de control. Como podemos observar, se instauran dos formas límites (mercados y jerarquías) y se procede a definir las formas híbridas como puntos intermedios. De este modo, sus características resultan de la combinación de ambas. Así, si tomamos dichas formas híbridas como referencia, observamos como estas están:

situadas entre el mercado y la jerarquía con respecto a los incentivos, la capacidad de adaptación y los costes burocráticos. En comparación con el mercado, las formas híbridas sacrifican incentivos en favor de una mayor coordinación entre las partes. En comparación con la jerarquía, las formas híbridas sacrifican la capacidad de cooperar en favor de una mayor intensidad de incentivos. (Williamson 1991:283)

Sin embargo, desde la Sociología, Powell (1990) rechaza esta aproximación teórica y propone un análisis basado en tres formas diferenciadas de organización económica: mercados, jerarquías y redes. No siendo estas últimas un punto intermedio de las anteriores. Es más, incluso defiende que “sólo en una minoría de casos se puede

mantener que en la génesis de las formas reticulares de organización estas están orientadas a minimizar los costes de transacción” (Ibid:326). Una afirmación que, por otro lado, separa aún más a este sociólogo de la doctrina defendida por los economistas neoinstitucionales respecto a estos tres tipos de formas económicas. Sin embargo, este autor también considera, y en esto se aproxima a la perspectiva defendida por Williamson, que cada una de estas formas se diferencia de las otras dos, tanto si atendemos al fundamento normativo sobre el que se asientan, como a los métodos de resolución de conflictos. Así, por una parte, en el mercado rigen los contratos y los derechos de propiedad, en las jerarquías las relaciones laborales y en las redes las fortalezas complementarias; mientras que, por otra, los métodos de resolución de conflictos a los que se recurre en los mercados son el regateo y los tribunales, en las jerarquías a la supervisión y la confianza administrativa y en las redes a la reciprocidad y los aspectos reputacionales. Como podemos observar, aunque parte de una comprensión teórica que rechaza la existencia de un *continuum* entre estas tres formas, si atendemos a los mecanismos de gestión que les caracteriza, podemos constatar una gran similitud con el sistema propuesto por Williamson.

Ya dentro del ámbito interorganizativo, los autores neoinstitucionalistas, aunque prestan cierta atención a formas organizacionales distintas a la empresa y el Estado, centran su análisis en dos cuestiones principales: las relaciones que mantienen entre si las primeras, y la acción del segundo en el mercado. Pero, lo primero que debemos preguntarnos es ¿cómo influyen, según estos autores, los costes de transacción en los procesos de crecimiento e integración vertical de las compañías en tanto que organizaciones económicas? Como ya hemos señalado, Coase comienza su famoso artículo sobre *la naturaleza de la empresa* preguntándose por qué existen estas y diferenciando, en atención a la presencia o no de transacciones mercantiles, entre dos esferas: la empresa y el mercado.

Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción, esta es coordinada mediante una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de una empresa, estas transacciones de mercado se eliminan y, en lugar de la complicada estructura de mercado con transacciones de intercambio, emerge un empresario coordinador que dirige la producción.
(Coase 1937:388)

De este modo, las empresas eliminan los costes asociados a las transacciones de mercado por lo que parecería razonable, en términos de eficiencia, que toda la

producción la realizara una sola empresa. Sin embargo, no es así. ¿Por qué? Porque las empresas no pueden expandirse indefinidamente. Existe un límite en el que el coste de organizar una transacción adicional en el interior de una empresa iguala al coste de hacerlo en el mercado. Momento, a partir del cual, se externalizan las operaciones:

Una empresa tenderá a expandirse hasta que los costes de organizar una transacción extra dentro de la empresa sean iguales a los de llevar a cabo la misma transacción mediante el intercambio en el Mercado abierto, o los costes de organización en otra empresa, en la mayoría de los casos (Coase 1937:395)

Esta situación establece un espacio potencial de crecimiento empresarial que siempre se encuentra limitado por la emergencia de costes de transacción en el interior de la misma. Sin embargo, antes de llegar a ese punto, pueden desarrollarse mecanismos de crecimiento muy variados, entre los que encontramos la combinación e integración de empresas:

Se produce una combinación cuando las transacciones que se organizaban previamente por dos o más empresarios pasan a organizarse por uno solo. Esta situación se convierte en integración cuando nos encontramos ante la organización de operaciones que previamente se llevaban a cabo entre empresarios en el mercado. Una firma puede expandirse de una de estas maneras o de ambas. (Coase 1937:397-398)

No obstante, las relaciones entre empresas no se limitan a los mecanismos de crecimiento vía combinación y/o integración. También podemos atender a la emergencia de redes empresariales y al proceso isomórfico. Así, en el primer caso, Williamson afirma que:

no es suficiente con asignar una transacción a una estructura de gobernanza (una empresa o un mercado). Además es necesario adaptar la relación de intercambio a las continuas necesidades de las partes (...) Mientras que Laumann y otros describen las modalidades de red en términos de modos competitivos y cooperativos, yo me inclino por una descripción que atiende a tres características: autonomía, cooperación y estrategia. (Williamson 1981:570)

Desde la Sociología, Powell (1990:305-322) aporta algunos ejemplos de redes de empresas al aludir, por ejemplo, a redes en industrias artesanales, economías regionales y distritos industriales, alianzas estratégicas y asociaciones o al proceso de desagregación vertical. Sin embargo, y más allá de que Williamson, a diferencia de Powell, considere las redes como una forma intermedia entre el mercado y la empresa, quizá la cuestión más relevante a este respecto remite a los distintos tipos de relaciones

que se establecen entre empresas. En este sentido, debemos referirnos al concepto de isomorfismo. Este es un término acuñado por DiMaggio y Powell (1983:147) que remite a un proceso según el cual: “los actores racionales hacen a sus organizaciones cada vez más similares entre sí según intentan cambiarlas”. Estos autores comienzan afirmando que existen dos tipos de isomorfismo: competitivo e institucional y llaman la atención sobre cómo, mientras que el primero, relevante en espacios competitivos, es objeto de estudio de muy diversas investigaciones; el segundo, relativo a la esfera política y ceremonial, apenas ha sido estudiado. Así, se centran en este último e identifican tres mecanismos de isomorfismo institucional. El primero, el isomorfismo coercitivo, “resulta, tanto de presiones formales, como informales, que se ejercen sobre las organizaciones por otras organizaciones de las que dependen y por las expectativas culturales de la sociedad en la que operan” (Ibid:150). El segundo, remite a procesos miméticos que emergen en escenarios de incertidumbre: “Cuando las tecnologías organizacionales son poco conocidas (...), cuando las metas son ambiguas, o cuando el ambiente genera incertidumbre simbólica, las organizaciones pueden modelarse a sí mismas fijándose en otras organizaciones” (Ibid:151). Finalmente, la tercera forma de isomorfismo institucional remite a los procesos de profesionalización. Estos constituyen “la lucha colectiva de los miembros de una ocupación para definir las condiciones y métodos de dicho trabajo, para controlar “la producción de los productores” (...), y para establecer una base cognitiva y la legitimación de su autonomía en el trabajo” (Ibid:152).

El segundo factor al que vamos a referirnos en esta esfera interorganizativa alude a la acción del Estado en el mercado. Según Coase (1960:17), “el Estado es, en cierto sentido, una super-empresa (pero de una clase muy especial), ya que es capaz de influir en el uso de factores de producción mediante decisiones administrativas”. Así, “puede, si lo desea, evitar el mercado, (...) determinar el tamaño de la propiedad, (...) decretar que factores de producción deben usarse y de qué manera” (Ibid). Por lo tanto, los Estados disponen de mecanismos que les permiten “obtener ciertas cosas a un coste menor que una organización privada (...). Pero la máquina administrativa del Estado no está, en sí misma, libre de costes. En realidad, puede ser, en ocasiones, extremadamente costosa” (Ibid:17-18). No obstante, Coase (Ibid:18) defiende que, en determinadas circunstancias, “la regulación administrativa gubernamental puede conducir a un aumento de la eficiencia económica”. ¿Cuáles son estas circunstancias? Según este

autor, cuando se producen externalidades negativas. Es decir, cuando “un gran número de personas son afectadas y (...) los costes de manejar el problema a través del mercado o la empresa pueden resultar elevados” (Ibid).

Finalmente, así como el neoinstitucionalismo estudia intensamente la empresa y el Estado como formas de organización económica, las referencias a otras formas organizacionales queda en un segundo plano. No obstante, por ejemplo, Williamson (1981:567) atiende a diversas investigaciones sobre los sindicatos y destaca que, tanto el incentivo para organizar trabajadores en una estructura de gobierno colectiva, como el grado de complejidad de la misma, aumentan atendiendo a la especificidad de las habilidades de dichos trabajadores. De este modo, concluye que, por una parte “el análisis de los costes de transacción predice que surgirán sindicatos en este tipo de industrias (...) donde las habilidades son altamente específicas” (Williamson 1981:567); y, por otra, que “la estructura de gobierno (...) se desarrollará más en industrias que presentan una mayor especificidad” (Ibid). En cualquier caso, y como señala North (1994:361), debemos tener presente que “las organizaciones que llegan a existir reflejarán las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional”.

5.3.7 *Instituciones.*

Precisamente dicha matriz institucional es la última categoría a la que vamos a atender para comparar las aportaciones teóricas procedentes de los economistas y sociólogos neoinstitucionales. Los primeros comienzan destacando como su origen, al igual que en el caso de las organizaciones, remite a la existencia de costes de transacción. Así, Coase pone de manifiesto como las instituciones determinan los costes de transacción y estos, a su vez, facilitan la emergencia de procesos de especialización o división del trabajo que explican, por su parte, la productividad general de una economía:

Adam Smith explicó que la productividad del sistema económico depende de la especialización (se refiere a la división del trabajo). Pero la especialización sólo es posible si se produce intercambio y los costes de este resultan bajos (costes de transacción si se prefiere) (...) No obstante, los costes de cambio dependerán, a su vez, de las instituciones de un país (...) En efecto son las instituciones las que rigen el funcionamiento de una economía. (Coase 1998:73)

Por otro lado, el propio Williamson (1985:17) dedica un libro precisamente a demostrar que “las instituciones económicas del capitalismo tienen la finalidad y el efecto de economizar costes de transacción”. Pero, para presentar la doctrina institucional

defendida por estos economistas vamos a centrarnos en las investigaciones que, en este sentido, ha desarrollado Douglass C. North, el autor que más atención ha prestado a esta cuestión entre los neoinstitucionalistas.

Este autor comienza compartiendo la doctrina general de dicha escuela al vincular el surgimiento de las instituciones con la existencia de costes de transacción: “La información incompleta y la limitada capacidad mental para procesar la información determinan los costes de transacción que subyacen en la formación de las instituciones” (North 1995:18). Es decir, “cuando los costes de transacción son significativos, las instituciones importan” (North 1992:6).

Pero, ¿qué son las instituciones? Según este autor podemos comprenderlas como “las limitaciones ideadas humanamente que estructuran la interacción humana” (North 1994:360), “la estructura que los humanos imponen a sus relaciones con los demás” (North 1992:9) o “los mecanismo externos (a la mente) que los individuos crean para ordenar y estructurar el ambiente” (North 1994:363). Es decir, las instituciones son un producto humano y, en tal sentido, deben ser consideradas como naturales.

Por otra parte, dichas instituciones también pueden caracterizarse como generales en tanto que, por una parte, están compuestas de “restricciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos autoimpuestos de conducta) y sus formas de aplicación” (North 1994:360); y, por otra, se modifican con el tiempo en base al aprendizaje que adquieren los individuos y las organizaciones: “el aprendizaje de individuos y organizaciones es la mayor influencia en la evolución de las instituciones” (North 1993:3).

En este sentido, North (1993:1) establece las siguiente cinco proposiciones respecto al cambio institucional: 1. La continua interacción entre instituciones y organizaciones en un entorno de escasez es la clave del cambio institucional. 2. La competencia obliga a organizaciones e individuos a invertir continuamente en habilidades y conocimientos para sobrevivir. El tipo de dichas habilidades y conocimientos da forma a las percepciones acerca de las oportunidades y, por consiguiente, a las elecciones que estos agentes llevan a cabo. Finalmente, dichas elecciones, a su vez, inciden acelerando el cambio institucional. 3. El marco institucional proporciona los incentivos que determinan el tipo de habilidades y conocimientos que pueden presentar más rentabilidad. 4. Las percepciones de los agentes se derivan de sus construcciones

mentales. 5. Las economías de escala, las complementariedades y las externalidades de red de una matriz institucional hacen que el cambio institucional se acelere y tome una determinada orientación. En cualquier caso, este cambio institucional se caracteriza por su carácter incremental y dependiente de pautas. Es incremental “porque el cambio a gran escala perjudicaría a las organizaciones existentes y, por tanto, estas se opone firmemente a ellos” (Ibid:3); y es dependiente de pautas porque “La dirección del cambio institucional gradual será ampliamente consistente con la matriz institucional existente, y se regirá por el tipo de conocimientos y habilidades en los que han invertido los empresarios y miembros de organizaciones” (Ibid).

En cualquier caso, dichos cambios institucionales presentan características distintas si atendemos a las instituciones formales o informales y no presenta un perfil de progreso evolutivo. Así, el cambio institucional de reglas informales, a diferencia del caso de las formales, “se producirá de forma mucho más gradual, y en ocasiones de un modo bastante inconsciente, según como ejecuten los individuos las pautas alternativas de comportamiento consistentes con su nueva evaluación percibida de costes y beneficios” (North 1992:11). Es decir, North contempla la posibilidad de que el origen de las instituciones informales sea espontáneo. Pero, de cualquier modo, dichos cambios institucionales, ya se produzcan estos en las esferas formales o informales, no implica necesariamente un progreso evolutivo: “No hay ninguna implicación (...) de progreso evolutivo o de crecimiento económico, sólo de cambio” (North 1993:2). En realidad, ni siquiera implica que sean eficientes: las “instituciones se forman para reducir la incertidumbre mediante la estructuración de la interacción humana, pero no hay ninguna implicación de que los resultados resulten eficientes, según es utilizado este término por los economistas” (North 1992:13).

Además, no debemos perder de vista que dichas instituciones pueden entrar en conflicto generando inconsistencias, por ejemplo, entre reglas formales e informales:

La inconsistencia entre reglas formales e informales (...) resulta en tensiones que son típicamente resueltas mediante una reestructuración de las limitaciones generales en ambas direcciones, y que producen un nuevo equilibrio que es mucho menos revolucionario de lo que la retórica sugiere. (North 1992:13).

Este carácter dinámico de las instituciones al que se refiere North, también es compartido por Williamson (1985:15), por ejemplo, al afirmar que “las empresas, los

mercados y las relaciones contractuales son importantes instituciones económicas, al tiempo que el resultado de la evolución de una fascinante serie de innovaciones organizativas”. Como recordamos, Williamson introduce un marco de análisis que estructura el ámbito social en cuatro niveles. Los dos primeros comprenden, respectivamente, las instituciones informales y las formales. Las primeras incluyen “las normas, las costumbres, los modales, las tradiciones, etc.” (Williamson 2000:596) y “presentan orígenes principalmente espontáneos” (Ibid:598); mientras que las segundas, aluden a las “constituciones, leyes y derechos de propiedad” (Ibid) y “son parcialmente el resultado de procesos evolutivos, pero también incluyen ocasiones en las que son diseñadas” (Ibid).

Por su parte, desde la Sociología, Nee (1998a:8) también parte del supuesto neoinstitucional de que las “instituciones reducen la incertidumbre en las relaciones humanas” y diferencia en su trabajo con Ingram entre instituciones formales e informales. Así, “Las normas informales (...) se basan en mecanismos informales de vigilancia” (Nee e Ingram 1998:19) mientras que “las normas formales son reglas explícitas que se basan en (...) mecanismos formales (...) para su vigilancia y cumplimiento, y los incentivos que las respaldan son a menudo materiales, aunque nunca del todo” (Ibid). Además, no olvida que ambos tipos de instituciones pueden reforzarse mutuamente: “Cuando las reglas formales e informales del juego están estrechamente acopladas, estas se refuerzan mutuamente” (Nee 1998b:87). Aunque también contempla que ambos tipos de normas estén desajustadas. En esta situación, las “normas informales evolucionan hacia “normas de oposición” si las instituciones y sanciones organizacionales muestran debilidad respecto a contradecir los intereses del grupo. Dichas normas de oposición, además, también animan a los individuos a enfrentarse directamente con las reglas formales” (Ibid:88) y “dan lugar al conflicto organizacional y a un faccionalismo que suelen resultar en una baja moral” (Ibid).

En esta misma línea, desde la Sociología, DiMaggio y Powell (1999:68) defienden que “las instituciones (...) son, primero y ante todo, producto de las acciones humanas. En realidad, las reglas se construyen mediante un proceso de conflicto y prueba”. Sin embargo, como también afirman Nee e Ingram (1998:25), las instituciones informales, además, presentan un origen espontáneo: “Las normas informales emergen en el curso de las interacciones sociales como estándares de comportamiento esperado”.

Por otra parte, existe, como también han señalado los economistas de esta escuela, la posibilidad de que las instituciones formales e informales entren en conflicto. En este sentido, Nee llama la atención sobre como una de las consecuencias previsibles de esta situación consiste en un aumento de los costes de vigilancia:

Cuando las reglas formales de la organización entran en conflicto con los intereses y las preferencias incluidas en normas sociales, costumbres y convenciones, los costes de vigilancia ascienden. (...) Cuando las normas formales e informales son congruentes, (...) se reducen los costes de supervisión y cumplimiento. (Nee 1998a:9-10)

5.4 Relación entre el enfoque de redes en Economía y en Sociología.

5.4.1 Introducción.

La relación que mantienen la corriente económica y sociológica del enfoque de redes no puede comprenderse sin hacer referencia a la coincidencia en la Universidad de Stanford de dos de sus figuras más destacadas: el economista Matthew O. Jackson y el sociólogo Mark Granovetter. Así, por una parte, el trabajo del primero (Por ejemplo: Jackson 2010) destaca por analizar en pie de igualdad las redes económicas y sociales; mientras que, por otra, el segundo (Granovetter 2005:33) reconoce las investigaciones que sobre los efectos de la estructura social y las redes en la economía desarrollan economistas de la talla de James E. Rauch y Gary G. Hamilton (2001), Ezra Zukerman (2003), Antoni Calvó-Armengol (2004) o Bhaskar Dutta y el propio Matthew O. Jackson (2001)

5.4.2 Teleología.

Nuestra hipótesis de partida consiste en afirmar que los autores del enfoque de redes muestran un interés prioritario práctico de comprensión. En este sentido, si atendemos al trabajo de economistas como James E. Rauch y Gary G. Hamilton, podemos observar como estos afirman que el mismo:

está pensado para, por una parte, permitir a los economistas reflexionar más profundamente acerca de cómo las redes pueden resultar útiles para el análisis económico; y, por otra, ayudar a los sociólogos a plantearse cómo los mercados pueden ser de utilidad para el análisis sociológico. (Rauch y Hamilton 2001:2-3)

Por otra parte, Dutta y Jackson (2001) centran sus esfuerzos en dar cuenta de los mecanismos de formación de redes y grupos. En tercer lugar, Antoni Calvó-Armengol

(2004:191) publica un estudio denominado “redes de contactos laborales” con un doble propósito: “En primer lugar, poner en relación los resultados del mercado de trabajo (...) con la estructura de la red de contactos personales. En segundo lugar, estudiar la formación de redes estratégicas”. Por cierto, que esta misma temática es la que desarrolla el propio Granovetter desde la Sociología en varias de sus publicaciones (Por ejemplo: 1973 y 1995). Finalmente, quizá el economista que más explícitamente ha mostrado su prioridad por el interés práctico de comprensión sea Jackson (2008:11) al afirmar que: “El énfasis principal [de su investigación] consiste proporcionar una base para el análisis y la comprensión de las redes sociales y económicas”. Como podemos comprobar, los autores que se inclinan por aplicar el enfoque de redes tanto en Economía como en Sociología pretenden, antes que nada, comprender como operan los agentes en un entorno de redes y, por lo tanto, podemos concluir que su interés prioritario muestra un perfil práctico de comprensión.

5.4.3 Epistemología.

Nuestra hipótesis en este epígrafe consiste en afirmar que, como en el caso de los autores de las otras dos escuelas a las que nos hemos referido previamente, los seguidores del enfoque de redes, tanto en Sociología como en Economía, recurren al uso de reglas hipotético-deductivas propias del interés técnico pese a presentar un interés prioritario práctico de comprensión. Por lo tanto, en este ámbito epistemológico, vamos articular nuestra comparación alrededor de los mismos seis factores a los que hemos atendido previamente.

En primer lugar, vamos a comprobar si se establece una clara distinción entre las esferas lógicas y factuales. En este sentido, por ejemplo, Rauch (2001:1189) comienza su artículo sobre los negocios y las redes sociales en el comercio internacional estableciendo una serie de ejemplos (empíricos) y definiciones conceptuales (teóricas) y defendiendo que “un siguiente paso crucial (...) consiste en una mejor integración de la teoría y el trabajo empírico”. Dicha integración presenta un carácter instrumental en el sentido de examinar sus hipótesis contrastándolas con los datos empíricos. Un ejemplo de esta forma de proceder lo encontramos en uno de sus trabajos previos donde, una vez establecidas las hipótesis teóricas, estas son contrastadas en las secciones siguientes atendiendo a ilustraciones empíricas (Rauch 1999). Otro ejemplo remite a su investigación con Hamilton sobre las redes y los mercados. En esta, ambos autores

reconocen el trabajo de investigadores previos de los años noventa que “comenzaron a tratar de integrar los modelos de red y de mercados de la economía para aplicarlos al análisis empírico” (Rauch y Hamilton 2001:4). Esta misma dicotomía entre los ámbitos empírico y teórico es la que encontramos en la investigación de Jackson sobre las redes sociales y económicas. En esta, “la atención se centra principalmente en el modelado y la teorización de la estructura, formación e implicaciones de las redes sociales. También se atiende a lo largo de la obra a los análisis estadísticos y experimentales de las redes” (Jackson2008:11).

En este mismo sentido, desde la Sociología, un ejemplo de la utilidad que estos autores atribuyen al ámbito empírico a la hora de establecer proposiciones teóricas remite a como Burt afirma que para identificar la presencia de agujeros estructurales debemos atender a dos condiciones empíricas: “Las condiciones empíricas que indican la existencia de un agujero estructural son la cohesión y equivalencia estructural. Ambas definen agujeros indicando donde están ausentes” (Burt 1992a:65) o que una de las virtudes de establecer una definición del capital social de la organización-red consiste en que esta “aporta a dicho concepto el sentido operativo necesario de cara a la investigación empírica” (Burt 1997:360).

En esta misma línea de argumentación, Granovetter defiende que un modelo teórico puede verse modificado a la luz de nuevas evidencias empíricas. Así, por ejemplo, defiende que:

La interdependencia entre carreras y redes de los diferentes individuos conduce a interesantes posibilidades de modelado. (...) [Pero] lo que los datos empíricos sugieren que sucede realmente es más complejo aún: (...) La cuestión es que, cuando la movilidad deriva de las conexiones de red, dicho fenómeno modifica la estructura de red en un proceso de retroalimentación que influye en futuras pautas de movilidad. (Granovetter 2005:37)

Por otra parte, también señala como la perspectiva sobresocializada de los agentes “que supone que las órdenes de una jerarquía suscitan fácilmente obediencia, que los empleados interiorizan los intereses de la empresa, y que no existen conflictos con otros, no puede soportar el escrutinio en contra de los estudios empíricos” (Granovetter 1985:500-501).

Una vez establecido que estos autores diferencian entre las esferas lógica y factual, y que consideran que la segunda puede modificar los supuestos sobre los que se edifica la primera; debemos plantearnos, en segundo lugar, ¿qué papel que juegan los modelos en esta dicotomía? Estos, para los autores del enfoque de redes, son concebidos como herramientas conceptuales con base empírica que sirven para comprender los procesos sociales y económicos que son objeto de investigación. Así, por ejemplo Rauch introduce en su investigación sobre el comercio internacional el “modelo de gravedad”. Según este: “el volumen de comercio entre dos países será directamente proporcional al producto de sus masas económicas (...) e inversamente proporcional a la distancia entre ellos” (Rauch 1999:10). En este mismo sentido, Jackson (2008:11) diferencia entre dos tipos de modelos, estocásticos y estratégicos, “necesarios para comprender como se forman las redes”. En los primeros “existe algún proceso estocástico que gobierna el desarrollo de los enlaces en una red” (Ibid); mientras que en los segundos, “el desarrollo de vínculos se basa en un análisis de costes y beneficios y se utilizan técnicas de teoría de juegos” (Ibid).

Dentro de la literatura económica, estos modelos, salvo el de Rauch (1999), se utilizan fundamentalmente para dar cuenta de aquellos procesos sociales y económicos donde se pretende comprender el paso de la esfera micro de las decisiones individuales a la esfera macro de los resultados sociales. En este sentido, por ejemplo, también debe comprenderse el trabajo de Calvó-Armengol (2004) sobre las redes de contactos laborales. Es precisamente por esta razón por la que sociólogos como Granovetter (1973:1360) han mostrado gran interés en los mismos: “El análisis de redes sociales se muestra como una herramienta para vincular los niveles micro y macro de la teoría sociológica”. Así, este autor ha sabido ver como las redes, en tanto que modelo epistemológico, presenta grandes potencialidades teóricas al generar paradojas que previenen del riesgo de establecer teorías omnicomprensivas: “la vinculación de los niveles micro y macro no es (...) un lujo, sino que muestra una importancia fundamental para el desarrollo de la teoría sociológica” (Ibid:1378). Y continua afirmando que: “Dicha vinculación genera paradojas (...) [pero] las paradojas son un antídoto bienvenido frente a teorías que explican todo muy prolijamente” (Ibid).

En tercer lugar, dado que estos autores consideran legítimo modificar el contenido de la esfera lógica de razonamientos en base a datos procedentes de la esfera factual, ¿qué papel juega la introducción de supuestos realistas en este proceso? Siguiendo con la

línea argumental que hemos defendido hasta aquí, y que arranca de establecer como prioritario el interés práctico de comprensión para estos autores, consideramos que tales supuestos realistas se introducen a fin de comprender el funcionamiento concreto de determinados fenómenos económicos y sociales. En este sentido, Zuckerman identifica dos estrategias: nominalista y realista. En la primera, “el analista impone una definición del conjunto pertinente sobre la base de criterios a priori” (Zuckerman 2003:547); mientras que en la segunda, los “agentes son incluidos si son juzgados como relevantes por los propios agentes” (Ibid). Este autor se inclina por desarrollar esta última aproximación ya que “presenta más probabilidades de incluir aquellos nodos pertinentes y excluir los irrelevantes” (Ibid). Sin embargo, no olvida que, las “estrategias realistas resultan idiosincrásicas a un tiempo y lugar determinados, y pueden generar ciertas propiedades de la red como resultado del proceso de recolección de datos” (Ibid:547-548) propiamente dicho. En este mismo sentido, Rauch (2010:985) aboga por introducir el supuesto de “estabilidad por parejas” por resultar un “enfoque más realista de la formación de redes que aquel en el que agentes omniscientes interactúan en un juego” con dicha finalidad. Un último ejemplo en este sentido remite a como Jackson (2008:18-24) se vale de dos ejemplos, los matrimonios florentinos durante el renacimiento y los lazos de amistad entre estudiantes de instituto, para, a partir de ellos, construir una teoría de las redes sociales.

Desde el campo sociológico, Granovetter también apuesta por incluir supuestos realistas en su modelo de búsqueda de empleo para superar así la visión económica tradicional y llevar a cabo su investigación. De este modo, según dicho autor, la teoría económica convencional “normalmente asume que los trabajadores y los trabajos se escogen a través de una búsqueda cuyos costes y beneficios se igualan en el margen” (Granovetter 2005:36). Sin embargo, “en la mayoría de los mercados laborales reales, las redes sociales juegan un papel clave” (Ibid:36).

Por supuesto, la forma que toman los modelos analíticos en los trabajos de los autores englobados en esta escuela es reticular. Dicha estructura en forma de red permite, tanto a sociólogos, como a economistas, poner de manifiesto las relaciones de mutua dependencia que mantienen entre si los distintos elementos que los componen. Sin embargo, como también destaca Rauch, existen al menos dos definiciones de red económica: la primera, la entiende:

como un grupo de agentes que busca repetitivamente y que mantiene relaciones de intercambio con otros. La segunda, (...) [remite a] un conjunto de actores que conocen las características relevantes de los demás o que pueden aprender a través de las referencias. (2001:1179)

Según se ha ido consolidando esta escuela, se ha impuesto la segunda definición correspondiente a los vínculos débiles. En este sentido, resultan de particular relevancia los trabajos de dos sociólogos: Burt y Granovetter. Sin entrar en consideraciones técnicas respecto al tamaño, densidad o jerarquía de dichas redes (definidas, por ejemplo, en Burt 2000:374-375), las aportaciones más notables de estos dos autores remiten a sus conceptos de “agujero estructural” (Burt 1992a) y de “vínculos débiles” (Granovetter 1973). El primero, viene definido como “una relación de no redundancia entre dos contactos” (Burt 1992a:65); mientras que el segundo hace referencia a como “la fuerza de un lazo es una combinación (probablemente lineal) de la cantidad de tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan el vínculo” (Granovetter 1973:1361). En cualquier caso, y como afirma Burt (1992a:73), “los lazos débiles y los agujeros estructurales parecen describir el mismo fenómeno” ya que la fuerza de los lazos débiles radica en la no coextensión de los círculos sociales. Es decir, por ejemplo, los familiares (lazos fuertes) tienden a compartir las mismas conexiones (redundantes) mientras que los excompañeros de estudios (lazos débiles), al moverse en otros círculos, presentan una mayor diversidad (no redundantes). De ahí la importancia de este último tipo de lazos a la hora de encontrar un empleo (Granovetter 1995). Sin embargo, no debemos perder de vista que la fuerza de tales vínculos débiles sólo se manifiesta en toda su extensión cuando atendemos a flujos extraorganizativos. De ahí, por ejemplo, el importante papel que atribuye Burt (2004:388 Nota al pie 21) a los “brókers de ideas” entre organizaciones.

La apuesta de economistas y sociólogos de esta escuela por basarse en el modelo reticular, por otra parte, también legitima el uso de la cláusula *ceteris paribus*. Así, las relaciones de mutua dependencia que mantienen entre sí los distintos elementos que componen dichas redes pueden ser analizadas despejando el “ruido” proveniente de otras variables. En este sentido debe entenderse la inclusión de dicha cláusula en el análisis del comercio internacional (Rauch 1999:27), la afirmación de Burt (1992a:64) de que “si mantenemos todo lo demás constante, una red grande y diversa es la mejor garantía de disponer de un contacto efectivo que emita información útil”, o la de

Granovetter (2005:34) de que “si mantenemos todo lo demás igual, los grupos más grandes presentarán una menor densidad de red, ya que la gente presenta límites cognitivos, emocionales, espaciales y temporales al número de lazos sociales que puede establecer”.

En cuarto lugar, debemos plantearnos si los autores de esta escuela defienden que tales modelos reticulares presentan una tendencia al equilibrio. A este respecto, lo primero que debemos hacer es diferenciar entre dos concepciones: la procedente de la teoría de juegos y la de la tradición walrasiana. Con respecto a la primera, antes de nada, debemos recordar que, al referirnos a la introducción de supuestos realistas en el modelo analítico, hemos señalado como Rauch (2010:985) decide valerse el precepto de “estabilidad por parejas” por resultar una aproximación más realista para la formación de redes que el supuesto de agentes omniscientes. Dicha “estabilidad por parejas” supone un tipo de equilibrio de juegos introducido por Jackson y Wolinsky (1996) e implica dos requisitos: “primero, que ningún agente eleve su rentabilidad mediante la supresión de algún vínculo en el que esté involucrado directamente; y segundo, [que no haya] dos agentes que se beneficien añadiendo un vínculo entre ellos” (Jackson 2008:34). Este tipo de equilibrio es el mismo del que se vale Calvó-Armengol (2004) para llevar a cabo su análisis del mercado laboral. Este autor parte de la premisa de que “siempre existen redes de equilibrio y (...) en estas sólo se pueden mantener ciertos niveles moderados de asimetría de red” (Calvó-Armengol 2004:191). Así, analiza la formación de redes basándose en los equilibrios de Nash para juegos no cooperativos. Sin embargo, pronto se da cuenta de que “el equilibrio de Nash es un concepto de equilibrio demasiado débil” (Ibid:195) por lo que opta por refinarlo “mediante el concepto de estabilidad por parejas” (Ibid:195-196). De este modo, las redes en equilibrio basadas en dicha “estabilidad por parejas” quedan definidas como aquellas donde “ningún jugador gana mediante la alteración de la configuración actual de enlaces” (Ibid:196). No obstante, como el mismo autor también indica, dichos equilibrios resultan ineficientes por tres razones:

En primer lugar, las externalidades. Cuando i y j están vinculados, ejercen una externalidad negativa sobre sus contactos directos. (...) En segundo lugar, la distribución de las ganancias de establecer un vínculo entre jugadores. Los jugadores i y j pagan el mismo coste fijo para ij ; pero los rendimientos marginales individuales de ij dependen de la estructura de contactos tanto de i como de j (...) En tercer lugar, la geometría de la red. Los beneficios individuales están

determinados por la geometría de la red y dos redes de tamaño idéntico pero diferente geometría pueden dar lugar a diferentes retornos. (Calvó-Armengol 2004:198-199)

Frente a esta dinámica que privilegia una perspectiva del equilibrio de juegos ineficiente, se puede oponer, desde la Sociología, una visión según la cual: “las personas con redes ricas en agujeros estructurales operan (...) acelerando el proceso hacia el equilibrio mediante la construcción de puentes entre partes desconectadas de un mercado en aquellos puntos donde resulta valioso hacerlo” (Burt 2001:37).

Por otra parte, aunque esta forma de comprender el equilibrio desde la teoría de juegos resulta hegemónica, no debemos pensar que la perspectiva walrasiana queda descartada. En este sentido, por ejemplo, debemos comprender la afirmación de Rauch y Hamilton de que:

Lo novedoso de la década de 1990 (...) fue el intento de incluir las redes empresariales y sociales en modelos y aplicaciones empíricas que iban más allá del nivel de las organizaciones individuales o de juegos aislados hasta llegar al nivel de los mercados, industrias, o incluso toda la economía; nivel en el que dichas redes interactúan con las fuerzas del equilibrio general de determinación de los precios y la escasez de recursos. (Rauch y Hamilton 2001:4)

En este mismo sentido, se pronuncia, como ya hemos visto, Burt (2001:37) desde la Sociología. Pero también Granovetter (2005:40) en un sentido diametralmente opuesto al señalar que “comerciar con conocidos puede fragmentar los mercados e inhibir la formación de un único precio de equilibrio”.

En quinto lugar, entre las metáforas de las que se valen estos autores para explicar su posicionamiento teórico, destacan las referencias a la Física. Así, por ejemplo, resultan particularmente gráficas las metáforas de Rauch (1999:13) sobre un iceberg en alusión al “coste del transporte (...) que se produce tan pronto como comienza el viaje, independiente de la distancia recorrida” o la de Burt (1992a:65) al comparar el agujero estructural con “un aislante en un circuito eléctrico. Como resultado del agujero entre ellos, los dos contactos proporcionan beneficios de red que resultan aditivos más que redundantes”.

Finalmente, y en sexto lugar, todos estos autores se muestran abiertamente partidarios de llevar a cabo esfuerzos multidisciplinarios. En este sentido, Rauch y Hamilton (2001:1) defienden como se está generando “un espacio particularmente prometedor de intercambio disciplinario en torno a dos conceptos clave: redes y mercados” en especial

entre “sociólogos y economistas” (Ibid:20); y concluyen que los intercambios entre ambas disciplinas, lejos de conducir a una convergencia teórica, parecen apuntar hacia “un reconocimiento más explícito de la división del trabajo existente entre economía y sociología económica” (Ibid:21). En esta misma línea, Jackson (2008:13) apunta como “la naturaleza inter y multidisciplinar de la investigación sobre las redes significa que (...) hay mucho que ganar a través de una recopilación de temas procedentes de diferentes campos desde un tratamiento unificado”. Una visión que, desde la Sociología, también defiende Granovetter (2005:47): “Las disciplinas vecinas de la economía han hecho progresos considerables en el estudio de la dinámica de los fenómenos sociales, y una estrategia más eficaz sería la de participar en la cooperación interdisciplinaria”.

5.4.4 Metodología.

Como acabamos de señalar, los seguidores del enfoque de redes tanto en Economía como en Sociología recurren al uso de reglas hipotético-deductivas propias del interés técnico, pese a presentar un interés prioritario práctico de comprensión. De este modo, y como en los casos anteriores, nos encontramos con que, en el ámbito metodológico, dichos autores vuelven a articular las metodologías empírico-analítica (procedente del interés técnico) y lógico-deductiva (propia del interés práctico de comprensión). Así, por tanto, debemos partir, de nuevo, de la dicotomía que estos establecen entre consideraciones lógicas y factuales. Atendemos, por tanto, por una parte, al uso de instrumentos lógicos como las matemáticas o la lógica formal; y, por otra, a las diferentes referencias a datos primarios y secundarios o a los experimentos de laboratorio. Finalmente, presentamos una breve reflexión sobre el individualismo metodológico en esta escuela.

En primer lugar, por consiguiente, debemos atender a las consideraciones lógicas. En este sentido, cabe destacar como los economistas del enfoque de redes optan, de un modo muy similar al de Gary Becker, por incluir apéndices lógico-matemáticos. En este sentido, quizá el mejor ejemplo lo encontramos en el apéndice matemático y teórico que culmina la investigación de Jackson (2010:110) sobre redes sociales y económicas y que contiene, según explica el propio autor, “algunas definiciones matemáticas, fórmulas, teoremas y aproximaciones que son útiles en el trabajo con las redes aleatorias”. En esta misma línea de integrar proposiciones lógicas y demostraciones matemáticas también podemos referirnos a la investigación de Calvó-Armengol (2004)

sobre las redes de búsqueda de empleo. En este, no sólo encontramos proposiciones lógicas demostradas matemáticamente, sino que el sexto epígrafe está íntegramente dedicado a presentar demostraciones matemáticas en sentido estricto.

Pero quizá el ejemplo más característico de dicha articulación de instrumentos lógicos y matemáticos entre los autores de esta escuela remita al uso generalizado de sociogramas y de la sociometría. Una práctica que recorre todo el libro de Jackson (2010) sobre redes económicas y sociales, pero que también podemos encontrar en los trabajos sociológicos, bien que con un desarrollo menor, de Burt (2001:33) y de Granovetter. Este último incluso llama la atención sobre como la “sociometría, el precursor del análisis de redes, siempre ha resultado curiosamente periférica -invisible, en realidad- en la teoría sociológica” (Granovetter 1973:1360). Por cierto que respecto a este menor desarrollo de los instrumentos matemáticos por parte de los sociólogos, este mismo autor también llama la atención de los lectores más inclinados hacia tal metodología respecto al potencial desarrollo que presentan sus modelos teóricos en este sentido: “Si bien el análisis es esencialmente cualitativo, un lector inclinado hacia la matemática reconocerá el potencial de dichos modelos” (Ibid:1361).

Como ya hemos señalado, según los autores de esta escuela, las referencias a la esfera factual se constituyen como un requisito imprescindible para comprobar sus hipótesis teóricas. Así, desde la Economía, Rauch (2001:1180) defiende que “una tarea importante de futuro debería ser la recopilación de datos de redes contemporáneas que faciliten las pruebas estadísticas de hipótesis”. Una posición que él mismo aplica a su trabajo sobre comercio internacional: “Numerosos estudios estadísticos y de caso proporcionan evidencia de que las redes sociales y de negocios transnacionales promueven el comercio internacional mediante la reducción de los problemas de cumplimiento de los contratos y el suministro de información sobre oportunidades comerciales” (Ibid:1200).

De igual manera, desde la Sociología, Granovetter, una vez desarrollado su trabajo teórico sobre la importancia de los lazos débiles en las redes (1973), confirma sus hipótesis mediante un estudio empírico sobre la búsqueda de empleo (1995). Por su parte, Burt se refiere a tres evidencias empíricas que corroboran los efectos teóricos previstos de los agujeros estructurales en el capital social:

Primero, experimentos de laboratorio muestran que los recursos distribuidos en una red de intercambio dentro de un pequeño grupo tienden a concentrarse en aquellos individuos con relaciones de intercambio exclusivas con personas desconectadas (...) Segundo, el uso de datos censales muestra como los márgenes de beneficio de los productores se incrementa con los agujeros estructurales en aquellas redes de productores que establecen transacciones con proveedores y clientes. (...) Tercero, (...) se han utilizado datos de encuestas para describir la carrera y ventajas de disponer de una red de contactos rica en agujeros estructurales. (Burt 1997:343)

Finalmente, no queremos concluir este apartado metodológico sin hacer una breve referencia al individualismo metodológico. En este sentido, debemos decir que los autores de esta escuela, tanto economistas como sociólogos, respetan dicho principio metodológico cuando analizan redes egocéntricas pero que no lo hacen cuando atienden a redes sociocéntricas. Así, por ejemplo, Granovetter (1973:1369) hace suya esta diferencia y se vale de ambos tipos de red en su trabajo teórico sobre los lazos débiles: “Quiero tratar de la importancia general de las conclusiones y argumentos previos en dos niveles: en primer lugar el de los individuos, a continuación, el de las comunidades”. La razón estriba, según este autor, en que “en muchos casos es deseable valerse de una unidad de análisis mayor que un solo individuo” (Ibid:1373). Esta estrategia consistente tomar como unidades de análisis, tanto personas físicas individuales, como agregados, también es compartida, dentro de la Sociología, por Burt (1992a:83-84) al afirmar que “los agentes (...) son entidades físicas y jurídicas; una persona, una organización o una agregación más amplia de personas físicas y jurídicas”.

5.4.5 Agente individual.

Con respecto a la categoría de agente individual, debemos poner de manifiesto que, a diferencia de las escuelas precedentes, los economistas del enfoque de redes apenas se detienen en el análisis de estos. Así, analizan la información imperfecta de la que disponen, sus expectativas y sus interacciones sociales, pero apenas prestan atención a su modelización como agentes maximizadores y racionales.

En cualquier caso, vamos a comenzar refiriéndonos a alguna de esas escasas ocasiones en las que estos economistas construyen explícitamente sus modelos formales maximizadores. En este sentido, quizá el autor que más explícitamente ha abordado la cuestión ha sido Matthew. O. Jackson. Este, por ejemplo, edifica su teoría de juegos no cooperativos sobre un modelo de agente que “actúa de manera auto-interesada para

maximizar sus propios beneficios” (Jackson 2010:308). Por otra parte, podemos encontrar referencias tangenciales que aluden a este mismo tipo de modelización, por ejemplo, en la obra de Zuckerman. Este economista defiende que debemos basarnos en el “estilo de Santa Fe” y, de paso, introduce el supuesto de racionalidad limitada: “Debemos trabajar para conectar los puntos de comportamiento individual limitadamente racional a través de la interacción entre los agentes con los patrones sistémicos” (Zuckerman 2003:553). Esta referencia directa a los trabajos que se están desarrollando en el Instituto de Santa Fe parece prueba suficiente de que, si bien de manera implícita, estos economistas se basan en modelos de agente maximizador. Ahora bien, dicha maximización también incluye los costes de búsqueda. Así, por ejemplo, Rauch (1999:7-8) señala como, en el mercado internacional, las “conexiones entre los vendedores y los compradores se realizan a través de un proceso de búsqueda que, debido a su alto precio, no se extiende hasta que se logra la mejor opción”.

Este mismo autor junto con Hamilton, además, también llama la atención sobre como “la combinación de la irreversibilidad de muchas decisiones de inversión con la incertidumbre” (Rauch y Hamilton 2001:24 Nota al pie 17) puede explicar una de las formas más importantes de interacción humana: la lealtad. Según estos autores:

Si la aceptación de lo que parece ser un mejor trato requiere hacer una inversión para la que un agente tiene pocos usos alternativos, se puede preferir quedarse con lo que se tiene y sabe en lugar de arriesgarse a perder la inversión si el acuerdo se estropea. Es poco probable que las inversiones basadas en relaciones específicas presenten buenos usos alternativos. Así, la lealtad [*hysteresis*] surge naturalmente en el contexto de las redes. (Rauch y Hamilton 2001:24 Nota al pie 17)

Un punto de vista que, por otra parte, viene ilustrado en esa misma publicación por Kirman (2001:196-210) en el caso del mercado de pescado en Marsella. Otra forma de interacción de la que se ocupa Rauch y a la que, como veremos más adelante, dan gran importancia tanto Burt como Granovetter, es la intermediación. Los intermediarios de red son agentes que:

venden el acceso y el uso de su red, por lo general a cambio de una comisión sobre el valor de las transacciones realizadas. (...) Los intermediarios de red se distinguen por (...) su “profundo conocimiento” de las capacidades y preferencias de los vendedores o compradores en sus redes. (Rauch 2001:1194-1195).

Pero, ¿cómo acumulan estos intermediarios dicho conocimiento profundo? “trabajando con ellos en calidad de no intermediario, para luego vender el acceso a aquellos con los que anteriormente trabajaron cuando este se vuelve más rentable” (Rauch 2001:1196).

Por su parte, desde la Sociología, Burt (1992a:67) se refiere, de una manera muy similar a la de Rauch, a como los agentes, más que maximizar, tienden a “optimizar” sus recursos. De este modo, para hacerse con la mayor cantidad de información valiosa deben acumular contactos no redundantes. Así, “Una solución es dedicar más tiempo y energía en la adición de contactos no redundantes a una red densa. Pero el tiempo y la energía son limitados, lo que significa que la ineficiencia se traduce en costes de oportunidad” (Ibid:65) De este modo, “La red optimizada tiene dos principios de diseño: la eficiencia y la eficacia” (Ibid:67). La primera supone que se debe “maximizar el número de contactos no redundantes en la red para maximizar el rendimiento en los agujeros estructurales por contacto. Dadas dos redes de igual tamaño, la que presenta más contactos no redundantes ofrece más beneficios” (Ibid); mientras que la segunda remite a la capacidad de “Distinguir entre contactos primarios y secundarios y centrar los recursos en la preservación de los contactos primarios” (Ibid:69).

Pero, ¿quiere esto decir que los agentes de Burt sean racionales? No. Al menos no en el sentido de ser perfectas máquinas de cálculo. Aquí Burt se refiere a una racionalidad que tiene más que ver con el ajuste de medios a fines, como acabamos de ver, y con una tendencia a perseguir su propio interés:

No quiero decir que los jugadores sean criaturas racionales de las que se espere que calculen con precisión y actúen en su propio interés. Tampoco quiero decir que el alcance de la discusión se limite a las situaciones en las que los jugadores actúan como si fueran racionales de esa manera. Quiero decir simplemente que ante dos oportunidades, es más probable que cualquier jugador siga el camino más claro para el éxito. (Burt 1992a:80)

Es más, para poner de manifiesto como dichos agentes no son perfectamente racionales, construye una tabla referida a la tasa de beneficios derivados de los agujeros estructurales y concluye que “algunos jugadores (...) están por encima de la línea. Algunos sobre ella. Si los jugadores fueran perfectamente racionales, las observaciones se agruparían en torno a la línea” (Burt 1992a:82). En este mismo sentido, Granovetter (1985:506) señala como el concepto de racionalidad debe ampliarse para dar cuenta de fenómenos que, en una primera aproximación, puede parecer que caen fuera de su dominio, y defiende que “la asunción de acción racional (...) es una buena hipótesis de

trabajo que no debería ser fácilmente abandonada”. Así, por ejemplo, se refiere al trabajo de los gerentes y afirma que:

Los gerentes que evaden las auditorías y se pelean por los costes de transferencia están actuando de un modo no racional en un sentido económico estricto en términos de maximización de beneficios de una empresa. Pero cuando se analizan sus posiciones y ambiciones dentro de las redes de la empresa y las coaliciones políticas, su comportamiento puede interpretarse fácilmente. Que este tipo de comportamiento es racional o instrumental se ve más fácilmente (...) si tenemos en cuenta que su objetivo no sólo es económico, sino que también está referido a la sociabilidad, la aprobación, el estatus y el poder. (Granovetter 1985:506)

De este modo, y dada la imperfecta capacidad de computación de los individuos, las redes se constituyen como un importante mecanismo de cribado de información: “Dado la existencia de un límite para el volumen de información que cualquiera puede procesar, la red se convierte en un dispositivo de detección importante” (Burt 1992a:62). Pero es que, por otro lado, la información de la que disponen los agentes tampoco es perfecta y no se encuentra a su disposición en todo momento, de tal manera que se constituye como un recurso valioso: “Incluso si la información es de alta calidad y finalmente llega a todos, el hecho de que la difusión se produzca en un intervalo de tiempo significa que los individuos informados antes o más ampliamente presentan una ventaja” (Burt 2001:34). De hecho, esta información tiene tanto valor que incluso puede considerarse que la propia creatividad y el aprendizaje se constituyen como elementos “centrales para la ventaja competitiva de los agujeros estructurales” (Burt 2000:362) y dependen en gran medida de ellos: “La chispa creativa de la que depende la serendipia consiste en ver los puentes donde otros ven agujeros” (Burt 2004:351 Nota al pie 1). Esta importancia que los sociólogos del enfoque de redes atribuyen a las redes como mecanismos de transmisión de la información, además, se encuentra en estrecha relación con la defensa que hace, a este respecto, Granovetter de los vínculos débiles. En este sentido:

debido a que nuestros amigos cercanos tienden a moverse en los mismos círculos que nosotros, la información que reciben se solapa considerablemente con lo que ya sabemos (...) La nueva información y las ideas se difunden de manera más eficiente a través de los vínculos débiles. (Granovetter 2005:34).

Finalmente, con respecto a las interacciones sociales, Burt (1982) aboga por desarrollar una doctrina de la acción de carácter estructural que se separe, tanto de la visión “atomística” propia, según él, de la Economía tradicional; como de la “normativa”,

derivada de la visión sociológica tradicional. En esta misma línea, Granovetter critica dos modelos formales de agente, el infrasocializado y el sobresocializado, que muestran similitudes evidentes con la taxonomía propuesta por Burt, y defiende que:

Los actores no se comportan como átomos o deciden fuera de un contexto social, ni tampoco se adhieren servilmente a un guión escrito para ellos por la particular intersección de categorías sociales que ocupan. Sus intentos de acción propositiva (...) se incrustan en los sistemas concretos, en el curso de las relaciones sociales. (Granovetter 1985:487)

Además, desde su perspectiva estructural de la acción, Burt pretende dar cuenta también del fenómeno de la confianza, del papel que juegan los intermediarios, los emprendedores o, incluso, los bróker de ideas. Así, parte del hecho de que en una situación de incertidumbre, “los jugadores son cautelosos acerca de mantener relación con personas cuya reputación de honrar sus deudas resulta desconocida” (Burt 1992a:63). De este modo, “cuando hay incertidumbre (...) se genera una oportunidad para el *tertius* de mediar en la negociación para obtener el control del juego” (Ibid:78).

Por consiguiente, un emprendedor queda definido como un intermediario, como “una persona que genera beneficio de estar entre otras” (Burt 1992a:79). De este modo, “el emprendedor se refiere a un tipo de comportamiento, el *tertius* es un emprendedor exitoso” (Ibid). Así, tales emprendedores se caracterizan por realizar un “seguimiento de la información de manera más eficaz que el control burocrático. (...) Son más sensibles que una burocracia” (Burt 2001:36). Sin embargo, no debemos perder de vista que “cuando el primer emprendedor se beneficia de sintetizar información a través de un agujero estructural, se le unen otros, y la ventaja de conectar el agujero desaparece” (Burt 2000:356). El bróker de ideas, por su parte, opera de un modo similar al emprendedor. Conecta ideas que provienen de esferas distintas, por ejemplo, de diferentes empresas o de distintas unidades de una misma empresa: “las mejores ideas provienen de los gerentes de compras, cuyo trabajo les pone en contacto con otras empresas. (...) Los administradores, limitados por una red cerrada de debate, son menos propensos a tener ideas valiosas” (Burt 2004:379). Una doctrina que también comparte Granovetter (2005:46): “el actor que se sitúa a horcajadas en los agujeros estructurales de las redes (...) está bien situado para innovar”.

Estas reflexiones permiten distinguir dos conceptos: capital humano y capital social. El primero hace referencia a las “habilidades naturales -encanto, salud, inteligencia- que se

combinan con las competencias adquiridas en la educación formal y la experiencia laboral” (Burt 1992a:57-58); mientras que el segundo alude a sus “relaciones con los otros jugadores (...) a través de amigos, colegas y contactos en general, de los que recibe oportunidades para utilizar su capital financiero y humano” (Ibid). De este modo, las dos características principales del capital social, y que le distinguen de otros tipos de capital, son, en primer lugar, que “es una propiedad conjunta de las partes de una relación. Ningún jugador tiene derechos de propiedad exclusivos sobre el capital social” (Burt 1992a:58); y en segundo lugar que:

remite a la tasa de retorno en la ecuación de producción en el mercado. A través de las relaciones (...) vienen las oportunidades para transformar el capital financiero y humano en beneficio. El capital social es el árbitro final del éxito competitivo. (Burt 1992a:58)

Finalmente, no debemos perder de vista que, aunque las relaciones sociales pueden favorecer el surgimiento de la confianza, no son suficientes. Es más, pueden constituirse como un mecanismo adecuado para desarrollar comportamientos oportunistas. Esto se debe a tres motivos: En primer lugar, “La confianza generada por las relaciones personales (...) genera una mayor oportunidad para la malversación” (Granovetter 1985:491). En segundo lugar, “la fuerza y el fraude son objetivos perseguidos de manera más eficiente por equipos, y la estructura de estos equipos requiere un cierto nivel de confianza interna” (Ibid:492). En tercer lugar, “El grado de desorden resultante de la fuerza y el fraude depende mucho de cómo se estructura la red de relaciones sociales” (Ibid).

5.4.6 Organizaciones.

Una de las características más destacadas de los autores del enfoque de redes respecto a las organizaciones reside en que se valen de una terminología y una clasificación muy similar a la manejada por los neoinstitucionalistas. Así, por ejemplo, los economistas Rauch y Hamilton establecen tres categorías de relaciones mercantiles. En primer lugar, nos encontramos con la red económica. Esta es “un grupo de agentes que mantienen repetidas relaciones de intercambio entre sí en ausencia de una autoridad organizativa legítima para arbitrar y resolver las controversias que puedan surgir durante dichos intercambios” (Rauch y Hamilton 2001:1). Esta ausencia de una autoridad organizacional legítima es, precisamente, el rasgo que diferencia a dichas redes de las jerarquías (organizaciones): “La atribución de autoridad es necesaria para distinguir una

red de una jerarquía” (Ibid). Frente a estas dos categorías, por otra parte, nos encontramos con los mercados. En estos, el intercambio, “por el contrario, (...) es episódico y anónimo y está mediado por los precios establecidos competitivamente” (Ibid). Como podemos observar, esta taxonomía, aunque incluye los mismos términos que los autores neoinstitucionalistas, se distancia de su sistema en que, ni establece un *continuum* entre dichas categorías, ni considera que cada una de ellas resulte completamente ajena a las otras dos. Estos economistas atienden, por un lado a las redes y las organizaciones, y por otro a los mercados. El motivo, según ellos, reside en que los intercambios en estos últimos, a diferencia de las otras dos formas, resultan “episódicos y anónimos”.

Frente a esta doctrina, Granovetter aporta desde la Sociología una visión que resulta mucho más próxima a la defendida por los economistas neoinstitucionales como Williamson. Como recordamos, este propone analizar las formas de gobernanza como un *continuum* entre mercados y jerarquías, donde las formas “híbridas” ocuparían una posición intermedia. Pues bien, Granovetter propone un modelo muy similar pero en el que la posición central la ocuparían complejas formas intermedias como la “cuasiempresa”. Su argumentación comienza por destacar el papel que juegan las “pautas de relaciones personales” (Granovetter 1985:504) en las transacciones comerciales. A continuación, destaca como este factor puede ayudarnos a comprender los motivos que pueden subyacer en los procesos de integración vertical. Pero la principal virtud de esta aproximación, según su autor, reside en que “hace más fácil comprender las distintas formas intermedias complejas entre los mercados atomizados idealizados y las empresas totalmente integradas” (Ibid). De este modo, concluye que “las formas intermedias de este tipo están tan íntimamente ligadas a las redes de relaciones personales que cualquier perspectiva que considere estas relaciones como periféricas dejará de comprender claramente que “forma de organización” se ha constituido” (Ibid).

La principal razón de que los economistas del enfoque de redes apenas desarrollen un análisis teórico de las organizaciones a nivel interno puede encontrarse, precisamente, en estas dos diferentes aproximaciones a la relación existente entre redes, mercados y organizaciones. Si el objeto de estudio de dichos economistas son las redes, y desde su perspectiva teórica estas se diferencian de las organizaciones por la existencia de una autoridad, entonces el análisis de redes debe quedar relegado a las relaciones

interorganizativas. Si, por el contrario, como hacen los sociólogos de esta escuela, las redes son comprendidas como una forma intermedia entre las organizaciones y los mercados, queda perfectamente legitimado analizar dichas organizaciones, siquiera sea para comprender las redes. Eso sí, esto no nos debe hacer pensar que las organizaciones resulten un objeto de estudio prioritario para los sociólogos del enfoque de redes. Como confiesa Granovetter (1985:501): “pese a lo que suponía la doctrina de los mercados y las jerarquías, las relaciones sociales entre las empresas son muy importantes, y la autoridad dentro de las empresas no tanto”. Es más, este autor se cuestiona la tradicional línea de pensamiento que defiende que el surgimiento de organizaciones jerárquicas da lugar a una gestión más eficiente de transacciones complejas. Según él:

Puede ser (...) que el efecto de la internalización sea proporcionar un enfoque (...) para una red incluso más densa de relaciones sociales que ya se habían producido entre entidades del mercado previamente independientes. Tal vez esta red de interacciones sea la que explique principalmente el nivel de eficiencia (...) de la nueva forma de organización. (Granovetter 1985:502)

Por su parte, las aportaciones teóricas de Burt en la esfera intraorganizativa vuelven a girar sobre el concepto de agujero estructural. Así, este autor defiende que “cuando la coordinación se asienta en un control informal basado en la negociación, como en una organización-red, los gestores más exitosos serán aquellos con mejor acceso a los beneficios derivados de la información y el control de los agujeros estructurales” (Burt 1997:359). Precisamente esta organización-red es el resultado de “un cambio en las organizaciones contemporáneas que distancian estas de la burocracia, y donde los estratos de control formal son desplazados por aquellos basados en el control informal” (Ibid). Esta nueva forma de empresa, a la que ya nos hemos referido en la introducción al capítulo cuatro, se “adapta más fácilmente a los cambios en las necesidades de producción y a los mercados” (Ibid) y permite que:

se generen nuevas oportunidades para los gestores pero también nuevos costes. Los costes de coordinación que nacieron de la burocracia corporativa (...) ahora residen en los gestores individuales que tienen la responsabilidad de coordinar esferas mucho más amplias. Esto supone un correspondiente incremento de la incertidumbre, el estrés y un potencial conflicto disruptivo. (Burt 1997:359-360)

Ya en el ámbito interorganizativo, las aportaciones de los economistas de esta escuela se centran en el análisis de las redes de empresas. En este sentido, podemos destacar los trabajos de Rauch sobre redes de comercio internacional. Este autor llama la atención

sobre como “mientras que las redes transnacionales pueden ayudar a superar las barreras informales al comercio internacional, las redes nacionales pueden crear barreras informales facilitando la colusión para restringir el acceso a los mercados de las empresas extranjeras” (Rauch 2001:1190). Posteriormente, este autor incluye en su investigación referencias a varios tipos de conglomerados empresariales, particularmente asiáticos, y concluye que, por ejemplo, los “grupos coreanos resultan muy adecuadas para generar economías de escala a través de largas series productivas de productos estandarizados, mientras que los grupos taiwaneses están mejor preparados para atender a nichos de mercado mediante el cambio del diseño de productos” (Ibid:1192).

Por supuesto, Burt también encuentra en el ámbito interorganizativo un amplio campo para aplicar su tesis sobre los agujeros estructurales. Así, afirma que “las organizaciones con redes de gestión y colaboración que unen agujeros estructurales en sus mercados parecen aprender más rápido y ser más productivamente creativas” (Burt 2004:357) y pone como ejemplos los trabajos de Ahuja (1998) sobre “la superior producción de patentes en organizaciones que ocupan posiciones de bróker en la red, de empresas conjuntas, o de alianzas en la parte superior de su industria” (Burt 2000:360) y de Stuart y Podolny (1999) sobre la “mayor probabilidad de innovación de las empresas de semiconductores que establecen alianzas con empresas de fuera de su área tecnológica”. Así, concluye que “las empresas con una mezcla heterogénea de socios disfrutaron de más rápido crecimiento de ingresos y de una ventaja espectacular en la obtención de patentes” (Burt 2004:358).

Por su parte, Granovetter prefiere centrarse en el análisis de las redes empresariales en escenarios de oligopolio y de múltiples pequeñas empresas. De este modo, con respecto al primer escenario destaca como “la colusión a gran escala puede afectar al precio, y el éxito o el fracaso de tal colusión (...) puede depender de las relaciones personales” (Granovetter 2005:39). Dichas relaciones personales influyen en el éxito de medidas monopolistas si se logra penalizar con éxito la conducta oportunista: “Una posible sanción es la pérdida de estatus social en el grupo, pero dicha pena sólo es eficaz si un miembro se preocupa por tal circunstancia” (Ibid). Así, esta forma de penalizar la conducta oportunista puede resultar eficaz porque “los cárteles, formales o informales, utilizan una mezcla de castigos e incentivos mercantiles y no mercantiles para hacer que sus miembros cooperen, ya que los miembros presentan objetivos tanto económicos

como no económicos” (Ibid:40). De aquí podemos concluir que, en los casos “en los que importantes fuerzas ajenas al mercado que operan a través de las redes sociales afectan al éxito de los cárteles, (...) necesitamos realizar un estudio explícito de dichas bases sociales para ayudar a explicar los resultados” (Ibid). Por otra parte, Granovetter (1985:507) también atribuye a la red de relaciones sociales la persistencia de pequeñas firmas: “las pequeñas empresas en un entorno de mercado pueden subsistir porque una densa red de relaciones sociales se superpone a las relaciones comerciales que conectan dichas empresas y reduce las presiones para su integración”. De este modo, las redes resultan un mecanismo de análisis muy útil para dar cuenta de la existencia, y modo de funcionamiento, tanto de los grandes carteles, como de las redes de pequeñas empresas.

5.4.7 Instituciones.

No queremos concluir este epígrafe sin hacer una breve referencia a la última de las categorías que venimos presentando a lo largo de la presente investigación: las instituciones. Los trabajos de los autores adscritos al enfoque de redes, particularmente los economistas, destacan por su casi absoluta falta de referencias a esta categoría. La única aportación teórica proviene de la Sociología y hace referencia al concepto de *embeddedness* de Granovetter (2005). Este autor se vale de este término para referirse a la mezcla de actividades económicas y no económicas, a la:

interpenetración de la acción económica y no económica. Gran parte de la vida social gira alrededor de un enfoque no-económico. Por lo tanto, cuando se entremezcla la actividad económica y no económica, la actividad no económica afecta a los costes y las técnicas disponibles para la actividad económica. (Granovetter 2005:35)

Por supuesto, entre los tipos de *embeddedness* de la acción económica a las que atienden los sociólogos se incluyen las “redes sociales, cultura, política y religión” (Ibid). Como podemos observar, las referencias a las instituciones (económicas y, en este caso, no económicas) resultan ineludibles.

En este sentido, Granovetter caracteriza dichas instituciones como naturales, en tanto que su origen remite a las acciones humanas, y espontaneas, por cuanto se trata de los resultados no buscados de dichas acciones. Así, este autor se refiere a como, por ejemplo, la eficiencia económica derivada de la confianza y las obligaciones mutuas “son un subproducto, por lo general no intencional, de las acciones y patrones adoptados por individuos con motivación no económica” (Granovetter 2005:35). Como

podemos observar, en este ejemplo se refiere a las normas de red, entendidas estas como ideas compartidas sobre la manera apropiada de comportarse. Es decir, se está aludiendo a instituciones informales. De este modo, defiende que, a mayor densidad de red, mayor posibilidad de hacer cumplir tales reglas debido, por una parte, al aumento de la visibilidad de aquellos comportamientos considerados adecuados; y, por otra, a que la conducta desviada resulta más difícil de ocultar. No obstante, las relaciones que se dan entre tales instituciones quedan lejos de poder ser consideradas armoniosas. En este sentido, por ejemplo, también alude al hecho de que el uso de “recursos extra-económicos para aumentar la eficiencia económica no necesariamente cierra la brecha entre la economía y otra actividad social ya que los sectores institucionales separados obtienen su energía a partir de fuentes diferentes y consisten en distintas actividades” (Ibid:36).

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES.

6.1 *Conclusión general.*

El objeto principal de esta investigación ha consistido en mostrar los principales puntos de convergencia teórica entre las escuelas hegemónicas de teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta nuestros días. De este modo, si atendemos a los cinco periodos históricos que hemos establecido a tal efecto, podemos señalar los siguientes puntos de convergencia:

- Primero. En el paréntesis liberal (desde la revolución norteamericana de 1776 hasta la crisis económica de 1873), se da una concordancia entre las aportaciones teóricas procedentes de la escuela clásica de Economía y de los pioneros y fundadores de la Sociología en el ámbito británico (epígrafe 1.2).
- Segundo. En la época de la cuestión social (desde la crisis financiera de 1873 hasta el crack de 1929), observamos una coincidencia entre la doctrina defendida por la escuela neoclásica de Economía y los institucionalizadores en Sociología (epígrafe 2.2); entre la primera generación de la escuela austriaca de Economía y la obra de Max Weber y Georg Simmel (epígrafe 2.3); y entre la obra de Marx y los revolucionarios soviéticos (epígrafe 2.4).
- Tercero. En el periodo denominado del nuevo estado industrial (desde el crack de la bolsa de Nueva York en 1929 hasta la crisis del petróleo de 1973), existe una correspondencia entre los postulados defendidos por el keynesianismo económico y el estructural-funcionalismo sociológico de Talcott Parsons (epígrafe 3.2) y entre la segunda generación de la escuela austriaca de Economía y la Sociología fenomenológica de Alfred Schutz (epígrafe 3.3).
- Cuarto. En la segunda ruptura industrial (desde de la crisis del petróleo de 1973 hasta el anuncio de quiebra de *Lehman Brothers* el 15 de septiembre de 2008), constatamos una concordancia general entre la propuesta teórica postulada por la escuela de Chicago en Economía y el constructivismo sociológico moderado (epígrafe 4.2) y entre la tercera generación de la escuela austriaca de Economía y el constructivismo sociológico radical (epígrafe 4.3).
- Quinto. En la época que hemos denominado el mercado global (desde la crisis económica de comienzos de los años noventa del siglo XX al simbólico anuncio de quiebra de *Lehman Brothers* el 15 de septiembre de 2008), identificamos la

presencia de propuestas teóricas paralelas entre la Economía y la Sociología de la elección racional (epígrafe 5.2), entre el enfoque de redes en su vertiente económica y sociológica (epígrafe 5.3) y entre la escuela neoinstitucional de Economía y de Sociología (epígrafe 5.4).

6.2 Propuestas de investigación.

- Primero. El esquema que hemos seguido en nuestra investigación, permite llevar a cabo ulteriores trabajos en la esfera de la Historia de las ideas que pongan en relación:
 - Aportaciones previas al periodo estudiado. En este sentido, el capítulo uno puede ser ampliado para dar cabida a gran parte de los movimientos ilustrados si se incluye también un análisis de la coherencia teórica que presentan las aportaciones procedentes de la escuela fisiócrata de Economía con la obra de los pioneros (Montesquieu y Rousseau) y fundadores (Saint-Simón y Augusto Comte) de la Sociología en Francia. También puede atenderse a la posible convergencia entre la perspectiva teórica defendida por los mercantilistas alemanes y la obra de pioneros de la sociología en este país como Kant y Hegel.
 - Aportaciones de escuelas consideradas como no hegemónicas desde la perspectiva actual. En este sentido, el capítulo dos puede dar entrada al análisis de la relación existente entre las doctrina defendidas por los economistas institucionales estadounidenses y el pensamiento sociológico de Thorstein Veblen, o entre la escuela historicista alemana de Economía y la obra sociológica de Ferdinand Tönnies.
- Segundo. Cabe llevar a cabo, ya fuera de la esfera de la Historia de las ideas, un estudio de Sociología del conocimiento que muestre los posibles efectos que han podido suponer modificaciones acaecidas en determinadas configuraciones sociales para el proceso de construcción de ciertas categorías. En este sentido, parecen exhibir un gran potencial las diversas formas que han presentado históricamente tanto diferentes organizaciones como Estados.
- Tercero. Esta investigación abre la puerta a integrar, en un marco teórico unificado, las aportaciones procedentes de ambos campos de conocimiento (sociológico y económico). Dicho marco, además, se puede constituir como posible fundamentación de una teoría sustantiva de las Ciencias sociales.

- Cuarto. La estructura de este estudio permite llevar a cabo comparaciones entre otras ramas del conocimiento. En este sentido, puede resultar interesante contrastar las aportaciones de la Ciencia política o la Antropología con las de la Economía o la Sociología o, incluso, entre ellas. Eso sí, dado que el modelo general habermasiano permite contrastar cualesquiera tradiciones científicas, consideramos que este debe mantenerse en futuras investigaciones. Sin embargo, el resto de categorías deberán modificarse en cada caso ya que las aquí introducidas únicamente resultan pertinentes a los efectos de la presente investigación.

6.3 Breve excursio referente al modelo habermasiano.

Precisamente respecto a este modelo habermasiano (1968) queremos introducir una serie de puntualizaciones antes de concluir.

- Primero. Aunque a lo largo de la presente investigación hemos identificado una finalidad prioritaria en cada una de las escuelas de pensamiento, también hemos comprobado cómo esta no resulta excluyente.
- Segundo. Constatamos la existencia de formas híbridas en las esferas epistemológica y metodológica que obedecen a la inclusión de determinadas metáforas o a las diferentes concepciones que se mantienen de los conceptos de sistema o de equilibrio. Además, dichas articulaciones híbridas presentan consecuencias teóricas que se extienden hasta las caracterizaciones que llevan a cabo los diferentes autores de los agentes individuales, las organizaciones y las instituciones.
- Tercero. Verificamos una tendencia en la corriente principal a comprender a los agentes individuales desde modelos formales, mientras que la escuela austriaca de Economía opta por centrar sus estudios en su efectiva acción en el mundo.
- Cuarto. El modelo habermasiano defiende la existencia de tres tipos de interés. Nosotros ya hemos demostrado como estos, aunque presentes en las diferentes escuelas, no deben ser comprendidos como excluyentes, sino, en todo caso, como prioritarios. Pero además consideramos que una de sus formas, el interés emancipatorio, debe ser sustituida por un concepto más amplio: el interés performativo. Siete son las principales razones que nos mueve a ello (algunas de ellas ya adelantadas en el epígrafe 2.3).

- En primer lugar, esta forma de proceder nos permite desarrollar una visión más amplia que incluye a un mayor número de escuelas de pensamiento.
- En segundo lugar, de este modo podemos salvar la contradicción en que, por ejemplo, incurre Marx al redactar su tesis once sobre Feuerbach: “Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo” (Marx 1845:2). Esta contradicción supone que la segunda parte de la frase implica una crítica a la primera. ¿Es posible transformar el mundo sin comprenderlo previamente? Parece que no.
- En tercer lugar, se evita el riesgo de caer en determinados problemas conceptuales: ¿quién se emancipa de qué?, ¿qué es emanciparse?
- En cuarto lugar, estas tres formas de interés se encuentran en dos esferas distintas. Mientras que el interés práctico de comprensión y el interés técnico pertenecen al ámbito positivo, se refieren a lo que efectivamente hacen las Ciencias, el interés emancipatorio corresponde al ámbito de lo normativo, atiende a lo que deberían hacer. La sustitución del interés emancipatorio por el performativo equipara e introduce las tres formas en un mismo plano positivo.
- En quinto lugar, la sustitución del interés emancipatorio por el performativo reduce el riesgo de introducir criterios valorativos espurios. Como hemos señalado en el epígrafe 2.3, esta forma de proceder permite al investigador despejar posibles posturas morales previas: ¿resulta legítimo considerar que la obra de Saint Simón o Charles Fourier presentan un interés emancipatorio pero que este no está presente en los casos de Joseph de Maistre o Louis de Bonald?
- En sexto lugar, Habermas otorga prioridad a su interés emancipatorio en tanto que la autorreflexión que le es propia “puede en cierto modo dar alcance al interés, aunque no suprimirlo” (Habermas 1968:44). Esto es así, según el autor, por dos razones. En primer lugar, porque dicha autorreflexión “puede volverse sobre la trama de intereses que de antemano establecen la conexión entre sujeto y objeto” (Ibid). Y, en segundo lugar, porque, además, “los estándares de la autorreflexión gozan teóricamente de certeza” dado su carácter apriorístico. Pero, ¿de dónde proviene este carácter apriorístico que Habermas atribuye a dichos estándares? Del hecho de que “aquello que nos

separa de la naturaleza es lo único que conocemos conforme a su propia naturaleza: el lenguaje” (Ibid). Así, concluye que “con la estructura del lenguaje viene ya puesto para nosotros algo así como emancipación” (Ibid). Por consiguiente, el interés emancipatorio resulta prioritario frente a los otros dos porque la autoreflexión puede dar cuenta del fenómeno del interés mismo. Además, Habermas afirma que “La unidad de conocimiento e interés se acredita en una dialéctica que partiendo de las huellas históricas del diálogo reprimido reconstruye lo reprimido” (Ibid:45). Sin embargo, podemos criticar este argumento desde dos puntos de vista. En primer lugar, porque esta unidad de conocimiento e interés se acredita, según Habermas, a través tanto de la autoreflexión, como de la dialéctica. Como vemos, defiende la prioridad del interés emancipatorio recurriendo a los dos mecanismos propios de dicho tipo de interés. En este sentido, su argumento resulta autocontenido y peca de falta de validez externa. En segundo lugar, Habermas atribuye en exclusiva al lenguaje la capacidad de conocer la naturaleza. Dicha capacidad, no obstante, deriva de ser una forma concreta de la acción performativa. Por tanto, es precisamente a dicha acción performativa a la que debemos considerar prioritaria. Una tal acción que, por otra parte, puede estar orientada hacia la emancipación, o no.

- En séptimo lugar, el establecimiento del interés performativo nos permite diferenciar dos formas del mismo. Por una parte, nos encontramos con su forma mediata, orientada a transformar el mundo a través de modificaciones operadas en aquellos conceptos que presentan consecuencias no conscientes a nivel social (aquí estarían Marx o el propio Habermas). Por otra, la forma inmediata, donde los actores se enfrentan a poderes realmente efectivos que se ejercen de forma consciente sobre el mundo (donde entrarían las reflexiones de los autores revolucionarios soviéticos, por ejemplo).

6.4 Consideración final.

Según Gary Becker (1995:11), “Al parecer Jacob Viner (...) definió una vez la economía como aquello que los economistas “hacen””; y, según Lamo de Espinosa (2001:42) al parecer Carlos Moya definió una vez la Sociología como “lo que hacen los sociólogos”. Dichas afirmaciones, que en un primer momento pueden parecer triviales, encierran dentro de sí una gran carga de profundidad. Pero, si a estas aseveraciones

añadimos, para cerrar el círculo, como, según señala James Buchanan (1979:18), Frank Knight afirmó que “economistas son los que hacen economía” y la completamos con su paralela, los sociólogos son los que hacen Sociología, nos encontramos ante un doble argumento circular. Es decir, ¿qué hacen los economistas y los sociólogos?, ¿qué es la Economía?, ¿y la Sociología? Si renunciamos a definiciones esencialistas, lo único que podemos afirmar es que, sea como fuere, lo que han hecho unos y otros, y lo que han comprendido como sus respectivos ámbitos de conocimiento, parece haber variado a lo largo de la historia siguiendo unas mismas pautas. Pues bien, estas pautas han sido, precisamente, el objeto de estudio de la presente investigación.

BIBLIOGRAFÍA.

Althusser, Louis. 1985. *Curso de Filosofía para Científicos*. Barcelona: Planeta-Agostini.

Anderson, Perry. 2007. *El Estado Absolutista*. Madrid: Siglo XXI de España S.A.

Arendt, Hannah. [1951] 1998. *Los Orígenes del Totalitarismo*. Madrid: Taurus.

Asamblea Nacional Constituyente. 1789. *Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhum/cont/22/pr/pr19.pdf>)

Austin Peay State University. 2010. "American Sociological Association (ASA) Style, 4th Edition". Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.apsu.edu/sites/apsu.edu/files/academic-support-center/ASA_Style_4th_ed_0.pdf)

Baran, Dušan. 2001. "Comparasion of Economic Crises in view of the History and Present Time." *Economics and Management* 16:1075-1081. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/ekovad/16/1822-6515-2011-1075.pdf>)

Barceló, Alfons. 1985. "Introducción." Pp. 5-14 en *Principios de Economía Política y Tributación (Selección)*, editado por Alfons Barceló. Barcelona: Ediciones Urbis S.A.

Barnes, Harry E. 1917. "Sociology Before Comte: A Summary of Doctrines and an Introduction to the Literature." *American Journal of Sociology* 23 (2):174-247.

Barone, Enrico. 1908. "The Ministry of Production in a Collectivist State". Pp. 245-290 en 1935. *Collectivist Economic Planning*, editado por F. A. von Hayek. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://nohernandezcortez.files.wordpress.com/2011/02/collectivist-economic-planning.pdf>)

Beck, Ulrich. [1986] 1998. *La Sociedad del Riesgo: Hacia una Nueva Modernidad*. Barcelona: Paidós Ibérica.

Becker, Gary S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, Gary S. 1962. "Irrational Behavior and Economic Theory." *The Journal of Political Economy* 70(1):1-13. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.elautomataeconomico.com.ar/download/papers/Becker-Irrational.pdf>)

Becker, Gary S. 1974a. "A Theory of Social Interactions." *Journal of Political Economy* 82(61):1063-1093. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://web.econ.unito.it/gma/massimo/sdt/sdt/becker74.pdf>)

Becker, Gary S. 1974b. "Crime and Punishment: An Economic Approach" Pp. 1-54 en *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, editado por G. S. Becker y W. M. Landes. Nueva York: National Bureau of Economic Research. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.nber.org/chapters/c3625.pdf>)

Becker, Gary S. 1976. "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology." *Journal of Economic Literature*, 14(3):817-826. Obtenido el 9 de abril de 2014:

(<http://business.xtu.edu.cn:8055/document/newsdoc/20120409/txtnews20120409012033.pdf>)

Becker, Gary S. [1976] 1990. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, Gary S. 1983. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence." *The Quarterly Journal of Economics* 98(3): 371-400. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www2.bren.ucsb.edu/~glibecap/BeckerQJE1983.pdf>)

Becker, Gary S. 1988. "Family Economics and Macro Behavior." *American Economic Review*. 78(1):1-13.

Becker, Gary S. 1991. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.

Becker, Gary S. 1992. "The Economic Way of Looking at Life. Nobel Memorial Lecture, 9 December, 1992." Pp. 38-58 en *Nobel Lectures in Economic Sciences. 1991-1995*, editado por T. Persson. Singapur: World Scientific Publishing Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://home.uchicago.edu/gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>)

Becker, Gary S. 1994. *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Tercera edición. Chicago y Londres: University of Chicago Press.

Becker, Gary S. 1995. "Prefacio" Pp. 11-14 en [1995] 2000. *Economía y Sociedad*, editado por M. Tommasi y K. Ierulli. Cambridge: Cambridge University Press.

Becker, Gary S. y George J. Stigler. 1974. "Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers." *The Journal of Legal Studies* 3(1):1-18. Obtenido

el 9 de abril de 2014

(<http://www.utexas.edu/law/journals/tlr/sources/Volume%2092/Issue%203/Sichelman/Sichelman.fn044.BeckerStigler.LawEnforcementMalfeasance.pdf>)

Becker, Gary S. y Murphy, Kevin M. 1988. "A Theory of Rational Addiction." *The Journal of Political Economy* 96(4):675-700. Obtenido el 9 de abril de 2014: (http://www.wiso.uni-hamburg.de/fileadmin/bwl/rechtderwirtschaft/institut/Materialien/Mikro/Becker_Murphy_a_theory_of_rational_addiction.pdf)

Becker, Gary S. y Murphy, Kevin. M. 1994. "The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge" Pp. 299-322 en *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, editado por G. S. Becker. Tercera edición. Chicago: The University of Chicago Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.nber.org/chapters/c11238.pdf>)

Becker, Gary S. y Toms, Nigel. 1994. "Human Capital and the Rise and Fall of Families" Pp. 257-298 en *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, editado por G. S. Becker. Tercera edición. Chicago: The University of Chicago Press. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.nber.org/chapters/c11237.pdf>)

Bell, Daniel. [1973] 2001. *El Advenimiento de la Sociedad Post-industrial*. Madrid: Alianza Editorial.

Bell, Daniel. [1976] 1989. *Las Contradicciones Culturales del Capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.

- Bell, Daniel. 1980. "Models and Reality in the Economic Discourse." *Public Interest* (Special Issue):46-80. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.nationalaffairs.com/doclib/20100308_EconomicDiscourse.pdf)
- Beltrán Villalva, Miguel. 2003. "Accionistas y Mánagers Profesionales: ¿Sigue Siendo Capitalista el Capitalismo?." *RES. Revista Española de Sociología* 3:7-26.
- Benton, Ted. 1978. "How many Sociologies?." *The Sociological Review* 26:217–236.
- Berger, Peter L. y Thomas Luckmann. [1966] 2003. *La Construcción Social de la Realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Berlin, Isaiah. [1953] 2002. *El erizo y la Zorra. Tolstoi y su Visión de la Historia*. Madrid: Ediciones península.
- Bernstein, Samuel. 1956. "American Labor in the Long Depression, 1873-1878." *Science and Society* 20 (1):59-83.
- Beveridge, William. 1942. "A Report on Social Insurance and Allied Services". Londres: H. M. Stationery Office. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/19_07_05_beveridge.pdf)
- Blau, Peter. [1966] 1982. *Intercambio y Poder en la Vida Social*. Barcelona: Hora, S.A. Editora-Distribuidora.
- Blumer, Herbert. [1969] 1982. *El Interaccionismo Simbólico, Perspectiva y Método*. Barcelona: Hora D.L.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1890. *Capital and Interest*. Londres y Nueva York: Macmillan And Co. Obtenido el 9 de abril de 2014

(<http://library.mises.org/media/Mises%20University%202005/Capital%20and%20Interest%20Eugen%20von%20Bohm-Bawerk.pdf>)

Böhm-Bawerk, Eugen von. 1891. "The Austrian Economists." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 1 (3):361-384. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.efm.bris.ac.uk/het/bawerk/austrian>)

Böhm-Bawerk, Eugen von. [1896] 1949. *Karl Marx and the Close of His System*. Nueva York: August M. Kelley. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/karlmarx.pdf>)

Borkenau, Franz. 1936. *Pareto*. Nueva York: John Wiley & Sons.

Bostaph, Samuel. 1978. "The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists." *Atlantic Economic Journal* 6(3):3-16.

Bostaph, Samuel. 2003. "Wieser on Economic Calculation under Socialism." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 6(2):3-34. Obtenido el 9 de abril de 2014 (https://mises.org/sites/default/files/qjae6_2_1.pdf)

Boudon, Raymond. 1974. *Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*. Nueva York: John Wiley.

Boudon, Raymond. 1979. "Generating Models as a Research Strategy" Pp. 51–64 en *Qualitative and Quantitative Social Research: Papers in Honor of Paul F. Lazarsfeld*, editado por P. H. Rossi. Nueva York: Free Press.

Boudon, Raymond. 1981. *The Logic of Social Action: An Introduction to Sociological Analysis*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

- Boudon, Raymond. 1982. *The Unintended Consequences of Social Action*. Londres: Macmillan.
- Boudon, Raymond. 1994. *The Art of Self-Persuasion: The Social Explanation of False Beliefs*. Cambridge: Polity Press.
- Boudon, Raymond. 1998. "Limitations of Rational Choice Theory." *American Journal of Sociology* 104:817–28.
- Boudon, Raymond. 2003. "Beyond Rational Choice Theory." *Annual Review of Sociology* 29:1–21.
- Bourdieu, Pierre. [1979] 2002. *La Distinción. Criterio y Bases Sociales del Gusto*. México: Taurus.
- Bourdieu, Pierre 1990. *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity Press.
- Brewer, John D. 2007. "Putting Adam Ferguson in his Place." *The British Journal of Sociology* 58 (1):105-122.
- Bryson, Gladys. 1939. "Some Eighteenth-century Conceptions of Society." *The Sociological Review* 31:401–421.
- Buchanan, James M. 1979. "What Should Economists Do?." Pp 17-39 en *What Should Economists Do?*, editado por Buchanan, J. M., Brennan, G. y Tollison, R. D. Indianapolis: Liberty Press.
- Bukharin, Nikolai. [1919] 1927. *Economic Theory of the Leisure Class*. Nueva York: International Publishers Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://ouleft.org/wp-content/uploads/EconomicTheoryOfTheLeisureClass_NikolaiBukharin.pdf)

- Burt, Ronald S. 1980. "Models of Network Structure." *Annual Review of Sociology* 6(1):79–141.
- Burt, Ronald S. 1982. *Toward a Structural Theory of Action* Nueva York: Academic Press.
- Burt, Ronald S. 1992a. "The Social Structure of Competition." Pp. 57-91 en *Networks and Organizations*, editado por N. Nohira y R. G. Eccles. Boston: Harvard Business School Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://personal.stevens.edu/~ysakamot/BIA658/man/week4/burt.pdf>)
- Burt, Ronald S. 1992b. *Structural Holes: the Social Structure of Competition*. Harvard: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. 1997. "The Contingent Value of Social Capital." *Administrative Science Quarterly* 42(2):339-365. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www2.southeastern.edu/Academics/Faculty/jbell/burt.pdf>)
- Burt, Ronald S. 2000. "The Network Structure of Social Capital." *Research in Organizational Behavior* 22:345-423. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.bebr.ufl.edu/sites/default/files/The%20Network%20Structure%20of%20Social%20Capital.pdf>)
- Burt, Ronald S. 2001. "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital." Pp. 31-56 en *Social capital: Theory and Research*, editado por N. Lin, K. S. Cook y R. S. Burt. Nueva Jersey: Transaction Publishers.
- Burt, Ronald S. 2004. "Structural Holes and Good Ideas." *American Journal of Sociology* 110(2):349-399. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www-management.wharton.upenn.edu/PENNINGS/documents/Burt_AJS_2004.pdf)

Cachanosky, Juan Carlos. 1984. "La Escuela Austriaca de Economía." *Revista Libertas*

1. Obtenido el 9 de abril de 2014

(http://www.eseade.edu.ar/files/Libertas/49_4_Cachanosky.pdf)

Calvó-Armengol, Antoni. 2004. "Job Contact Networks." *Journal of Economic Theory*.

115:191–206. Obtenido el 9 de abril de 2014 ([http://www.vcharite.univ-](http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/bervoets/Calvo_JET2004.pdf)

[mrs.fr/PP/bervoets/Calvo_JET2004.pdf](http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/bervoets/Calvo_JET2004.pdf))

Carneiro, Robert L. 1967. *The Evolution of Society. Selections from Herbert Spencer's Principles of Sociology*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.

Castells, Manuel. [1996] 2005. *La Era de la Información Vol. I: La Sociedad Red*. Tercera edición. Madrid: Alianza Editorial.

Castells, Manuel. [1997] 1998. *La Era de la Información. Vol. II: El Poder de la Identidad*. Madrid: Alianza Editorial.

Castells, Manuel. [1998] 1998. *La Era de la Información. Vol. III: Fin de Milenio*. Madrid: Alianza Editorial.

Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4(16):386-405. Pag: 386-405. Obtenido el 9 de abril de 2014:

(<http://rochelleterman.com/ir/sites/default/files/Coase%201937.pdf>)

Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *The Journal of Law & Economics* 3:1-44. Obtenido el 9 de abril de 2014:

(<http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/coase.pdf>)

Coase, Ronald H. 1972. "Industrial Organization: a Proposal for Research." Pp. 59-73 en *Economic Research: Retrospect and Prospect Vol 3: Policy Issues and*

- Research Opportunities in Industrial Organization*, editado por V. R. Fuchs. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.nber.org/chapters/c7618.pdf>)
- Coase, Ronald H. 1974. "The Market for Goods and the Market for Ideas." *The American Economic Review* 64(2):384-391. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://web.ntpu.edu.tw/~guan/courses/Coase74.pdf>)
- Coase, Ronald H. 1978. "Economics and Contiguous Disciplines." *The Journal of Legal Studies*, 7(2):201-211. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.socio-legal.sjtu.edu.cn/Uploads/Papers/2011/AZE110605122808314.pdf>)
- Coase, Ronald H. 1984. "The New Institutional Economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140: 229-231.
- Coase, Ronald H. 1998. "The New Institutional Economics." *American Economic Review* 88(2):2-74. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://econmartinhome.tripod.com/Coase1.pdf>)
- Coddington, Alan. 1976. "Keynesian Economics: The Search for First Principles." *Journal of Economic Literature* 14(4): 1258-1273.
- Coleman, James S. 1974. *Power and Structure of Society*. Nueva York: Norton.
- Coleman, James S. 1981. *Longitudinal Data Analysis*. New York: Basic Books.
- Coleman, James S. 1982. *The Asymmetric Society*. Nueva York: Syracuse University Press.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94:S95-S120. Obtenido el 9 de abril de 2014

(<http://courseweb.lis.illinois.edu/~katewill/for-china/readings/coleman%201988%20social%20capital.pdf>)

Coleman, James S. [1990] 2011. *Fundamentos de Teoría Social*. Madrid: CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas.

Coleman, James S., E. Katz and H. Menzel. 1957. "The Diffusion of an Innovation Among Physicians." *Sociometry* 20:253–70.

Comte, Auguste. 1830. *Cours de Philosophie Positive*. Paris: Bachelier. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/coursdephilosop00littgoog>)

Comte, Auguste. 2009. *Auguste Comte and Positivism: The Essential Writings*. Quinta Edición. New Brunswick, Nueva Jersey: Harper & Row.

Convención Constitucional de Filadelfia. 1787. Constitución de los Estados Unidos de América, Preámbulo. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.constitutionfacts.com/content/constitution/files/usconstitution_spanish.pdf)

Cooley, Charles H. 1910. *Social Organization. A Study of the Larger Mind*. Nueva York: Charles Scribner's Sons. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://ia700501.us.archive.org/18/items/socialorganizat00cool/socialorganizat00cool.pdf>)

Coppock, D. J. 1961. "The Causes of the Great Depression, 1873-96." *The Manchester School* 29 (3):205-232.

Cortes Generales de España. 1812. *Constitución Política de la Monarquía Española*, Artículo 13. Obtenido el 9 de abril de 2014

(http://www.casadeiberoamerica.es/images/secciones/constitucion/cons_1812.pdf)

f)

de Solla Price, Derek J. 1963. *Little Science, Big Science*. Nueva York: Columbia University Press.

Descartes, René. [1637] 2005. *Descartes: Discurso del Método*. San Vicente, Alicante: Editorial Club Universitario.

Dickinson, Henry D. 1933. "Price Formation in a Socialist Community." *Economic Journal* 43(170): 237–50.

Dickinson, Henry D. 1939. *The Economics of Socialism*. Londres: Oxford University Press.

DiMaggio, Paul J. 1992. "Nadel's Paradox Revisited: Relational and Cultural Aspects of Organizational Structures." Pp: 118-142 en *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, editado por Nohria, Nitin y R. Eccles. Londres: Harvard Business School Press.

DiMaggio, Paul J. 2011. "Cultural Networks." Pp: 286-300 en *The Sage Handbook of Social Network Analysis*, editado por J. Scott y P. J. Carrington. Londres: Sage Publications.

DiMaggio, Paul J. y Hugh Louch 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases do People Use Networks Most?." *American Sociological Review* 63(5):619-937.

DiMaggio, Paul J. y Joseph Cohen. 2005. "Information Inequality and Network Externalities: A Comparative Study of the Diffusion of Television and the

Internet.” Pp: 227-267 en *The Economic Sociology of Capitalism*, editado por Nee, Victor y Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.

DiMaggio, Paul J. y Walter W. Powell. 1983. “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields.” *American Sociological Review* 48(2):147-160. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://yume.se/dimaggio.pdf>)

DiMaggio, Paul J. y Walter W. Powell. 1999. “Introducción.” Pp. 33-75 en *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, editado por P. J. DiMaggio y W. W. Powell México: Fondo de Cultura Económica. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.izt.uam.mx/sotraem/Bibliografia/PowellwalterINTRODUCCION.pdf>)

DiMaggio, Paul y Filiz Garip. 2011. “How Network Externalities Can Exacerbate Intergroup Inequality.” *American Journal of Sociology* 116(6):1887-1933.

Dobb, Maurice. 2005. *Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Dow, Sheila C. 2001. “Post Keynesian Methodology.” Pp. 11–20 en *A New Guide to Post-Keynesian Economics*, editado por R. P.F. Holt y S. Pressman. Londres y Nueva York: Routledge.

Durán Vázquez, José F. 2006. “La Construcción Social del Concepto Moderno de Trabajo.” *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* 13. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/13/jfduran.pdf>)

Durbin, Evan F. M. 1936. "Economic Calculus in a Planned Economy." *Economic Journal* 46(184):676-690.

Durkheim, Emile. 1893. *La División Social del Trabajo*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.edu.mec.gub.uy/biblioteca_digital/libros/D/Durkheim,%20Emile%20-%20Division%20del%20trabajo%20social.pdf)

Durkheim Emile. [1895] 1997. *Las Reglas del Método Sociológico*. México: Fondo del Cultura Económico. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://filosofiadelderecho.webs.com/LAS_REGLAS_DEL_METODO_SOCIOLOGICO_-_EMILE_DURKHEIN_-_PDF.pdf)

Durkheim, Emile. 1897. *El Suicidio*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://sociologia1unpsjb.files.wordpress.com/2008/03/durkheim-emile-el-suicidio.pdf>)

Durkheim, Emile. [1915] 1964. *The Elementary Forms of the Religious Life, a Study in Religious Sociology*. Londres: G. Allen y Unwin; Nueva York: Macmillan. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/elementaryformso00durkrich>)

Dutta, Bhaskar y Matthew O. Jackson. 2001. "On the Formation of Networks and Groups." Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://web.stanford.edu/~jacksonm/netintro.pdf>)

Ebenstein, Alan. O. 2003. *Friedrich Hayek: A Biography*. Chicago: The University of Chicago Press.

Elster, Jon. 1979. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Elster, Jon. 1983. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1989a. *The Cement of Society: A Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1989b. "Social Norms and Economic Theory." *Journal of Economic Perspectives* 3:99–117.
- Elster, Jon. 1989c. *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1991. "Rationality and Social Norms." *Archives Europeennes de Sociologie* 32:109–129.
- Elster, Jon. 1993. "Some Unresolved Problems in the Theory of Rational Choice." *Acta Sociologica* 36:179–190.
- Elster, Jon. 1994. "Rationality, Emotions, and Social Norms." *Synthese* 98:21–49.
- Elster, Jon. 1996. "Rationality and the Emotions." *Economic Journal* 106:1386–1397.
- Elster, Jon. 1998. "Emotions and Economic Theory." *Journal of Economic Literature* 36:47–74.
- Elster, Jon. 1999. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 2000. "Rational Choice History: A Case of Excessive Ambition." *American Political Science Review* 94:685–95.

- Engel, Ernst. 1895. *Die Lebenskosten Belgischer Arbeiter-Familien*. Dresden: C. Heinrich. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/dielebenskostenb00engluoft>)
- Engels, Friedrich. 1880. "Del Socialismo Utópico al Socialismo Científico." Pp. 52-84 en 1980. *Obras escogidas. Tomo III*. Moscú: Progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/pdf/oe3-v3.pdf>)
- Fels, Rendigs. 1949. "The Long-Wave Depression, 1873-97." *The Review of Economics and Statistics*. 31 (1):69–73.
- Ferguson, Adam. 1767. *An Essay on the History of Civil Society*. Indianapolis: Liberty Fund. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/1428/Ferguson_1229_EBk_v6.0.pdf)
- Friedman, James W. 1977. *Oligopoly and the Theory of Games*. Amsterdam: North Holland.
- Friedman, Milton. 1953. "The Methodology of Positive Economics." Pp. 145-178 en 2008. *The Philosophy of Economics. An Anthology*, editado por D. Hausman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Milton. [1962] 2007. *Price Theory*. Nueva Jersey: Transaction publishers.
- Friedman, Milton. 1965. "We Are All Keynesians Now". *Time*. 31 de Diciembre. Pp. 12-16.
- Friedman, Milton. 1968a. *Dollars and Deficits*. Nueva Jersey: Prentice Hall.

Friedman, Milton. 1968b. "The Role of Monetary Policy." *American Economic Review* LVIII(1):1-18. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.aeaweb.org/aer/top20/58.1.1-17.pdf>)

Friedman, Milton. 1970a. "A Theoretical Framework for Monetary Analysis." *The Journal of Political Economy* 78(2):193-238. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://msuweb.montclair.edu/~lebelp/FriedmanMonetaryAnalysisJPE1970March.pdf>)

Friedman, Milton. 1970b. "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits". *The New York Times Magazine*. 13 de Septiembre. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.pitt.edu/~woon/courses/friedman.pdf>)

Friedman, Milton. 1976. "Inflation and Unemployment. Nobel Memorial Lecture, December 13, 1976." Pp 267-286 en *Nobel Lectures in Economic Sciences. 1969-1900*, editado por A. Lindbeck. Singapur: World Scientific Publishing Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1976/friedman-lecture.pdf)

Friedman, Milton y Anna Jacobson Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press.

Friedman, Milton y Gary S. Becker. 1957. "A Statistical Illusion in Judging Keynesian Models." *Journal of Political Economy*. 65(1):64-75. Chicago: The University of Chicago Press.

Friedman, Milton y Rose Friedman. [1979] 1983. *Libertad de Elegir*. Barcelona: Orbis S.A.

Fromm, Erich. 1962. *Marx y su Concepto del Hombre*. México: Fondo de Cultura Económica.

Galbraith, John K. [1952] 1971. *El Capitalismo Americano*. Barcelona: Ediciones Ariel.

Galbraith, John K. [1967] 1980. *El nuevo Estado Industrial*. Barcelona: Orbis.

Gallo, Ezequiel. 1988. "La Ilustración Escocesa." *Estudios Públicos* 30:273-289.

Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://archipielagolibertad.org/upload/files/001%20Liberalismo/1.3%20Acerca%20de%20los%20clasicos/0008%20Gallo%20-%20La%20ilustracion%20escocesa.pdf>)

Garfinkel, Harold. [1967] 2006. *Estudios de Etnometodología*. Barcelona: Anthropos.

Gaziano, Emanuel. 1996. "Ecological Metaphors as Scientific Boundary Work: Innovation and Authority in Interwar Sociology and Biology." *The American Journal of Sociology* 101 (4):874-907.

Gerhardt, Uta. 2002. *Talcott Parsons: an Intellectual Biography*. Cambridge: Cambridge University Press.

Giddens, Anthony. [1990] 1995. *La Constitución de la Sociedad. Bases para la Teoría de la Estructuración*. Buenos Aires. Amorrortu.

Gide, Charles y Charles Rista. 1915. *History of Economic Doctrines. From the Time of the Physiocrats to the Present Day*. Boston: D.C. Heath. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://ia600303.us.archive.org/14/items/historyofeconomy00gideiala/historyofeconomy00gideiala.pdf>)

Goffman, Erving. [1959] 1993. *La Presentación de la Persona en la Vida Cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.

Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78(6):1360-1380. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.immorlica.com/socNet/granstrengthweakties.pdf>)

Granovetter, Mark S. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510. Obtenido el 9 de abril de 2014 (https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb26/Granovetter_AJS_1985.pdf)

Granovetter, Mark S. 1995. *Getting a job: A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.

Granovetter, Mark S. 2005. "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes." *Journal of Economic Perspectives* 19(1):33-50. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.vwl.tuwien.ac.at/hanappi/AgeSo/rp/Granovetter_2005.pdf)

Habermas, Jürgen. 1968. "Conocimiento e Interés." Pp. 33-47 en 1997. *Jürgen Habermas. Conocimiento e Interés. Edmund Husserl. La Filosofía en la Crisis de la Humanidad Europea*, introducción, estudio y traducción por M. Jiménez. Valencia: Uníversitat de Valencia. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.textosdigitales.com.ar/CP/CICLO_BASIC0/1.004.1_-_Problematica_del_Conocimiento/Habermas_-_Conocimiento_e_Interes.pdf)

Habermas, Jürgen. [1981] 1992. *La Teoría de la Acción Comunicativa II. Crítica de la Razón Funcionalista*. Madrid: Taurus

Habermas, Jürgen. [1981] 1999. *La Teoría de la Acción Comunicativa I. Racionalidad de la Acción y Racionalización social*. Madrid: Taurus.

Hahn, L. Albert. 1967. "End of the Era of Keynes?." *Kyklos* XX(1): 270-286.

Hayek, Friedrich A. von. [1929] 1933. *Monetary Theory and the Trade Cycle*. Nueva York: Sentry Press.

Hayek, Friedrich. A. von. 1931. "Reflections on the Pure Theory of Money of Mr. J.M. Keynes." *Economica* 33:270-295.

Hayek, Friedrich A. von. [1931] 1967. *Prices and Production*. Nueva York: Augustus M. Kelley Publishers. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Friedrich%20A%20Hayek/Prices%20and%20Production.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. [1933] 1966. *Monetary Theory and the Trade Cycle*. Nueva York: Sentry Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Friedrich%20A%20Hayek/Monetary%20Theory%20and%20the%20Trade%20Cycle.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. [1939] 1975. *Profits, Interest and Investment*. Clifton, Nueva Jersey: Augustus M. Kelley Publishers. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Friedrich%20A%20Hayek/Profits,%20Interest,%20and%20Investment.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. [1944] 2001. *The Road to Selfdom*. Londres y Nueva York: Routledge Classics. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.tiptopwebsite.com/custommusic2/mrsilber2.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. 1944. "Scientism and Study of Society, part III." *Economica* X(41): 27-39.

Hayek, Friedrich A. von. [1948] 1958. *Individualism and Economic Order*. Tercera edición. Chicago: The University of Chicago Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/individualismandeconomicorder.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. 1952. *The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Chicago: The University of Chicago Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://ia700502.us.archive.org/14/items/sensoryorderingqu00haye/sensoryorderingqu00haye.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. 1955. *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*. Londres: The Free Press of Glencoe. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://ia600306.us.archive.org/25/items/counterrevolution030197mbp/counterrevolution030197mbp.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von. [1960] 1978. *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, Friedrich A. von. [1968] 2002. "Competition as a Discovery Procedure." *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 5(3):9-23. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae5_3_3.pdf)

Hayek, Friedrich A. von. 1978. *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. Cornwall: Routledge & Kegan Paul. Obtenido el 9 de abril de

2014 (<http://direitasja.files.wordpress.com/2012/05/new-studies-in-philosophy-politics-and-economics-friedrich-a-hayek.pdf>)

Hayek, Friedrich A. von, Nicolaas G. Pierson, Ludwig von Mises, Georg Halm y Enrico Barone. [1935] 1963. *Collectivist Economic Planning*. Londres: Routledge & Kegan Paul LTD. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Friedrich%20A%20Hayek/Collectivist%20Economic%20Planning.pdf>)

Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hegel, Georg W. F. [1807] 1985. *Fenomenología de Espíritu*. Madrid: Fondo de Cultura Económico.

Hegel, Georg W. F. [1821] 1968. *Filosofía del Derecho*. Buenos Aires: Editorial claridad.

Heichner, Alfred. S. 1985. *Toward a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*. Nueva York: M. E. Sharpe.

Hicks, John R. 1937. "Mr. Keynes and the Classics. A Suggested Interpretation." *Econometrica* 5 (April):147-159. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://web.econ.unito.it/bagliano/macro3/hicks_econ37.pdf)

Hicks, John R. 1977. *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth*. Oxford: Clarendon Press.

- Hicks, John R. 1980-1981. "IS-LM: An Explanation." *Journal of Post Keynesian Economics* 3(2):139-154. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://static.ow.ly/docs/4537583_nbe.pdf)
- Hodgson, Geoffrey. 2001. *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Sciences*. Londres: Routledge.
- Hofstadter, Richard. 1969. *Social Darwinism in American Thought*. Nueva York: George Braziller, Inc.
- Hume, David. 1739. *Treatise of Human Nature*. Zurich: International Relations and Security Network. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://michaeljohnsonphilosophy.com/wp-content/uploads/2012/01/5010_Hume_Treatise_Human_Nature.pdf)
- Jackson, Matthew O. 2008. "Social and Economic Networks." Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://web.stanford.edu/~jacksonm/netbook.pdf>)
- Jackson, Matthew O. 2010. *Social and Economic Networks*. Princeton: Princeton University Press.
- Jackson, Matthew O. y Asher Wolinsky. 1996. "A Strategic Model of Social and Economic Networks." *Journal of economic theory*. 71(1):44-74. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.econ.ku.dk/mtvede/internet%C3%B8konomi/artikler/jackson-wolinsky-1996.pdf>)
- Jaffé, William. 1976. "Menger, Jevons and Walras De-Homogenized." *Economic Inquiry* 14:511-524.

- Jevons, William S. [1871] 1888. *The Theory of Political Economy*. Tercera edición. Londres: Macmillan. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/625/Jevons_0237_EBk_v6.0.pdf)
- Jevons, William S. 1882. *The State in Relation to Labour. The English Citizen: his Rights and Responsibilities*. Londres: MacMillan and Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://ia600308.us.archive.org/4/items/stateinrelationt015806mbp/stateinrelationt015806mbp.pdf>)
- Jolink, Albert. 1996. *The Evolutionist Economics of Léon Walras*. Londres: Routledge.
- Kaldor, Nicholas. 1939. "Speculation and Economic Stability." *The Review of Economic Studies* 7(1):1-27.
- Kant, Immanuel. [1781] 2004. *Crítica de la Razón Pura*. Madrid: Tecnos.
- Kant, Immanuel. 2000. *Filosofía de la Historia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Kaufmann, Felix. 1944. *Methodology of the Social Sciences*. Oxford: Oxford University Press.
- Kennedy, John F. 1962. "Special Message to the Congress on Protecting the Consumer Interest". The American Presidency Project. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=9108>)
- Keynes, John M. 1920. *The Economic Consequences of the Peace*. Nueva York: Harcourt, Brace and Howe. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.wissensnavigator.ch/documents/KeynesPeace.pdf>)

Keynes John M. [1921] 2010. *A Treatise on Probability*. Londres: Macmillan and Co.

Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.gutenberg.org/files/32625/32625-pdf.pdf>)

Keynes, John M. [1930] 2010. *Tratado Sobre el Dinero*. Madrid: Síntesis.

Keynes, John M. 1931. "The Pure Theory of Money. A Reply to Dr. Hayek." *Economica* 34: 387-397.

Keynes, John M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*.

Londres: Macmillan. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://saigontre.com/FDFiles/the-general-theory-of-employment-interest-and-money.pdf>)

Keynes, John M. 1937. "The General Theory of Employment." *Quarterly Journal of*

Economics 51:209-223. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://alvaroaltamirano.files.wordpress.com/2010/05/keynes_general_theory_of_employment_qje_1937.pdf)

Kirman, Alan. 2001. "Market Organisation and Individual Behaviour: Evidence from Fish Markets" Pp. 196-210 en *Networks and Markets*, editado por J. E. Rauch y A. Casella. Nueva York: Russell Sage Foundation

Kirzner, Israel M. [1960] 2009. *The Economic Point of View. An Essay in the History of Economic Thought*. Indianapolis: Liberty fund.

Kirzner, Israel M. 1963. *Market Theory and the Price System*. Princeton: D. Van

Nostrand Company, INC. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Israel%20M%20Kirzner/Market%20Theory%20and%20the%20Price%20System.pdf>)

- Knight, Frank. [1921] 1947. *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*. Madrid: Aguilar.
- Kocka, Jürgen 1981. “Capitalism and Bureaucracy in German Industrialization Before 1914.” *Economic History Review* 34:453–68.
- Koopmans Tjalling. 1957. *Three Essays on the State of Economic Science*. New York: McGraw-Hill.
- Lachmann, Ludwig M. 1941. “On the Measurement of Capital.” Pp. 87-101 en *Expectations and the Meaning of Institutions*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/lleatmoi.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1944. “Finance Capitalism?.” Pp: 103-118 en 1994. *Expectations and the Meaning of Institutions*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/lleatmoi.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1949. “Investment Repercussions.” Pp. 125-137 en 1994. *Expectations and the Meaning of Institutions*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/lleatmoi.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1951. “The Science of Human Action.” *Economica*. 18:412–27.
- Lachmann, Ludwig M. [1956] 1978. *Capital and Its Structure*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel INC. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/capitalstructure.pdf>)

- Lachmann, Ludwig M. 1971. *The Legacy of Max Weber*. Berkeley: The Glendessary Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/max-weber.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1973. *Macroeconomic Thinking and the Market Economy. An Essay on the Neglect of the Micro-foundations and its Consequences*. Tonbridge, Kent: The Institute of Economic Affairs. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Ludwig%20M%20Lachmann/Macro-economic%20thinking%20and%20the%20Market%20Economy.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1976. "On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process." Pp. 126-132 en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, editado por L. S. Moss. Kansas City: Sheed and Ward, Inc. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/104/0724_Bk.pdf)
- Lachmann, Ludwig M. 1977. *Capital, Expectations, and the Market Process. Essays on the Theory of the Market Economy*. Kansas City: Sheed, Andrews and McMeel, Inc. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://mises.org/books/capital_expectations_lachmann.pdf)
- Lachmann, Ludwig M. 1983. "Ludwig von Mises and the Extension of Subjectivism." Pp. 31-40 en *Method, Process, and Austrian Economics*, editado por I. M. Kirzner. Lexington: Lexington Books. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/methodprocess.pdf>)
- Lachmann, Ludwig M. 1990a. "Austrian Economics. A Hermeneutic Approach." Pp. 133-146 en 2005. *Economics and Hermeneutics*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge.

- Lachmann, Ludwig M. 1990b. "G. L. S. Shackle's place in the History of Subjectivist Thought." Pp. 235-242 en 1994. *Expectations and the Meaning of Institutions*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/lleatmoi.pdf>)
- Laidler, David y Nicholas Rowe. 1980. "George Simmel's Philosophy of Money: A Review Article for Economists." *Journal of Economic Literature* 18 (1):97-105.
- Lamo de Espinosa, Emilio. 1996. *Sociedades de Cultura y Sociedades de Ciencia*. Gijón: Ediciones Nóbél.
- Lamo de Espinosa, Emilio. 2001. "La Sociología del Siglo XX." *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 96:21-49.
- Lange, Oskar. 1936. "On the Economic Theory of Socialism: Part One." *The Review of Economic Studies* 4(1):53-71.
- Lange, Oskar. 1937. "On the Economic Theory of Socialism: Part Two." *The Review of Economic Studies* 4(2):123-142.
- Lange, Oskar. [1938] 1948. *On the Economic Theory of Socialism*. Mineapolis: University of Minnesota Press.
- Lavoie, Don. 1985. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavoie, Don. 1986. "Euclideanism versus Hermeneutics: A Reinterpretation of Misesian Apriorism." Pp. 192-210 en *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding: Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday*, editado por I. M. Kirzner. Nueva York: New York University Press.

- Lavoie, Don. 1987. "The Accounting of Interpretations and the Interpretation of Accounts: the Communicative Function of 'the Language of Business'." *Accounting, Organizations and Society* 12(6):579-604.
- Lavoie, Don. [1990] 2005. "Introduction." Pp. 1-15 en *Economics and Hermeneutics*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/dleah.pdf>)
- Lavoie, Don. [1994] 2005. "Introduction." Pp. 1-9 en *L. Lachmann, Expectations and the Meaning of Institutions*, editado por D. Lavoie. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.libertarianismo.org/livros/lleatmoi.pdf>)
- Lehmann, W.C. 1930. *Adam Ferguson and the Beginnings of Modern Sociology*. Nueva York: Columbia University Press.
- Leijonhufvud, Axel. 1968. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory*. Nueva York: Oxford University Press.
- Lenin, Vladimir I. 1900. "Tareas Urgentes de Nuestro Movimiento." Pp. 61-64 en 1961. *Obras escogidas. Tomo I*. Moscú: Editorial progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe3/lenin-obras-1-3.pdf>)
- Lenin, Vladimir I. 1902. "¿Qué hacer?" Pp 65-154 en 1961. *Obras Escogidas. Tomo I*. Moscú: Editorial progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe3/lenin-obras-1-3.pdf>)
- Lenin, Vladimir I. 1905. "Dos Tácticas de la Socialdemocracia en la Revolución Democrática." Pp. 256-310 en 1961. *Obras Escogidas. Tomo I*. Moscú: Editorial

progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe3/lenin-obras-1-3.pdf>)

Lenin, Vladimir I. 1908. “Materialismo y Empirocriticismo” Pp. 5-148 en 1973. *Obras, Tomo IV (1914-1915)*. Moscú: Editorial progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe12/lenin-obrasescogidas04-12.pdf>)

Lenin, Vladimir I. 1917. “Cartas Desde Lejos.” Pp. 10-16 en 1961. *Obras Escogidas, Tomo II*. Moscú: Editorial progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe3/lenin-obras-2-3.pdf>)

Lenin, Vladimir I. [1917] 2009. *El Estado y la Revolución*. Madrid: Fundación Federico Engels. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://www.juventudpatriotica.com/portada/sites/default/files/adjuntos/2013/06/ESTADO%20Y%20REVOLUCION%20LENIN.pdf>)

Lenin, Vladimir I. 1919. “Una Gran Iniciativa” Pp. 118-129 en 1961. *Obras Escogidas, Tomo III*. Moscú: Editorial progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe3/lenin-obras-3-3.pdf>)

León XIII. 1891. *Rerum Novarum. Sobre la Cuestión Social. Carta Encíclica del Sumo Pontífice León XIII*. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://www.valledeloscaidos.es/files/documentos-sociales-pontificios-i.pdf>)

Lucas, Robert E. 1972. “Expectations and the Neutrality of Money.” *Journal of Economic Theory* 4:103–24. Obtenido el 9 de abril de 2014
([ftp://ftp.soc.uoc.gr/students/master/macro/Lucas%20-%20JET%20\(1972\).pdf](ftp://ftp.soc.uoc.gr/students/master/macro/Lucas%20-%20JET%20(1972).pdf))

- Lucas, Robert E. 1975. "An Equilibrium Model of the Business Cycle." *Journal of Political Economy* 83(6):1113-1144. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.fep.up.pt/docentes/pcosme/s-e-1/4-JPE-83-6-1113.pdf>)
- Lucas, Robert E. 1976. "Econometric Policy Evaluation: A Critique." Pp. 19-46 en *The Phillips Curve and Labor Markets*, editado por K. Brunner y A. Meltzer. Amsterdam: North Holland. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://pareto.uab.es/mcreel/reading_course_2006_2007/lucas1976.pdf)
- Lucas, Robert E. y Thomas J. Sargent. 1978. "After Keynesian Macroeconomics." Pp. 49-72 en *After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment*. Boston: Federal Reserve Bank of Boston. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.bostonfed.org/economic/conf/conf19/conf19d.pdf>)
- Luhmann, Niklas. [1984] 1998. *Sistemas Sociales: Lineamientos para una Teoría General*. Barcelona: Anthropos.
- Lukács, Georg. [1923] 1970. *Historia y Conciencia de Clase*. La Habana: Instituto del libro. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://biblioppcc.files.wordpress.com/2009/10/georg-lukacs-historia-y-conciencia-de-clase.pdf>)
- Lyotard, Jean-François. [1984] 2008. *La Condición Post-moderna. Informe sobre el Saber*. Madrid: Cátedra.
- Machlup, Fritz. 1936. "Why Bother with Methodology?." *Economica New Series* 3:39-45.
- Machlup, Fritz. 1946. "Marginal Analysis and Empirical Research." *American Economic Review* 36:519-54.

- Machlup, Fritz. 1955. "The Problem of Verification in Economics." *Southern Economic Journal* 22:1–21. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://econfaculty.gmu.edu/wew/syllabi/Econ811JournalArticles/MachlupSEJ.pdf>)
- Machlup, Fritz. 1967. "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial." *American Economic Review* 58:1–33.
- Machlup, Fritz. 1978. *Methodology of Economics and Other Social Sciences*. Nueva York: Academic Press.
- MacRae, Donald G. 1969. "Adam Ferguson." Pp. 17-26 en *The Founding Fathers of Social Science*, editado por T. Raison. Londres: Penguin Books.
- Marshall, Alfred. [1890] 1920. *Principles of Economics*. Londres: Macmillan and Co., Ltd. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/1676/Marshall_0197_EBk_v6.0.pdf)
- Martinelli, Alberto. 1985. "Análisis Económico y Análisis Sociológico en el Sistema Teórico de Schumpeter." *R.E.I.S. Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 30:41-68. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_030_04.pdf)
- Martínez Meseguer, César. [2006] 2012. *La Teoría Evolutiva de las Instituciones. La Perspectiva Austriaca*. Madrid: Unión Editorial.
- Martínez, José S. 2004. "Distintas Aproximaciones a la Elección Racional." *RIS. Revista Internacional de Sociología* 37:139-173. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/viewFile/239/261>)

Marx, Karl. [1843] 1968. "Crítica a la Filosofía del Derecho de Hegel." Pp. 7-22 en Hegel, Georg W. F. [1821] 1968. *Filosofía del Derecho*. Buenos Aires: Editorial claridad.

Marx, Karl. [1844] 2001. *Manuscritos Económicos y Filosóficos*. Biblioteca Virtual Espartaco. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://pensaryhacer.files.wordpress.com/2008/06/manuscritos-filosoficos-y-economicos-1844karl-marx.pdf>)

Marx, Karl. 1845. *Tesis sobre Feuerbach*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoMarx/TESIS%20SOBRE%20FEUERBACH%20Thesen%20ueber%20Feuerbach.pdf>)

Marx, Karl. [1846] 1974. *La Ideología Alemana*. Barcelona: Grijalbo SA. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.socialismo-chileno.org/biblioteca/La_IA_marx.pdf)

Marx, Karl. 1848. "Manifiesto del Partido Comunista." Pp. 54-69 en 1980. *Obras escogidas Tomo I*. Moscú: Progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/pdf/oe3-v1.pdf>)

Marx, Karl. 1849. "Trabajo Asalariado y Capital." Pp. 77-89 en 1980. *Obras escogidas Tomo I*. Moscú: Progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/pdf/oe3-v1.pdf>)

Marx, Karl. 1850. "Las Luchas de Clases en Francia de 1848 a 1850." Pp. 96-157 en 1980. *Obras Escogidas Tomo I*. Moscú: Progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/pdf/oe3-v1.pdf>)

- Marx, Karl. [1852] 2003. *El 18 de Brumario de Luis Bonaparte*. Madrid: Fundación Federico Engels. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.consensocivico.com.ar/uploads/54330f4472330-Marx,%20Karl%20-%20El%2018%20Brumario%20de%20Luis%20Bonaparte%28CC%29.pdf>)
- Marx, Karl. 1859. “Prólogo a la Contribución a la Crítica de la Economía Política.” Pp. 269-277 en 1980. *Obras escogidas Tomo I*. Moscú: Progreso. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/pdf/oe3-v1.pdf>)
- Marx, Karl. [1867] 2008. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Vol. I, Libro I *El proceso de producción del capital*. México: Siglo XXI editores.
- Marx, Karl. [1871] 2007. *La Guerra Civil en Francia*. Madrid: Fundación Federico Engels. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.rebellion.org/docs/125055.pdf>)
- Mayer, Hans. [1932] 2004. “El Valor Cognitivo de las Teorías Funcionales del Precio: Investigaciones Críticas y Positivas referidas al Problema del Precio.” *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política* 1 (2):141-265. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.jesushuertadesoto.com/madre2.htm>)
- Mellizo, Carlos. 1999. “Prólogo.” Pp. 7-20 en Hume, David. *Diálogos sobre la Religión Natural*, Madrid: Alianza Editorial.
- Menger, Carl. 1871. *Principios de Economía Política*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.hacer.org/pdf/Menger00.pdf>)
- Menger, Carl. [1883] 1985. *Investigations into the Method of Social Science with Special Reference to Economics*. Nueva York y Londres: New York University

Press. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://library.mises.org/books/Carl%20Menger/Investigations%20into%20the%20Method%20of%20the%20Social%20Sciences.pdf>)

Menger, Carl. 1892. "On the Origins of Money." *The Economic Journal* 2:239-55.
Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.hacer.org/pdf/Menger01.pdf>)

Merton, Robert K. 1948. "The Self-Fulfilling Prophecy." *The Antioch Review* 8(2):193-210.

Michels, Robert. [1911] 2003. *Los Partidos Políticos. Un Estudio Sociológico de las Tendencias Oligárquicas de la Democracia Moderna*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Millar, John. [1771] 2006. *The Origin of the Distinction of Ranks; or, An Inquiry into the Circumstances which give rise to Influence and Authority in the Different Members of Society*. Indianapolis: Liberty Fund. Obtenido el 9 de abril de 2014
(http://files.libertyfund.org/files/287/1342_LFeBk.pdf)

Millar, John. [1803] 2006. *An Historical View of the English Government, From the Settlement of the Saxons in Britain to the Revolution in 1688*. Indianapolis: Liberty Fund. Obtenido el 9 de abril de 2014
(http://files.libertyfund.org/files/1886/Millar_1365_EBk_v6.0.pdf)

Mises, Ludwig von. [1912] 1953. *The Theory of Money and Credit*. New Haven: Yale University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/The%20Theory%20of%20Money%20and%20Credit.pdf>)

- Mises, Ludwig von. [1919] 1983. *Nation, State and Economy*. Arlington, Virginia: Institute for Humane Studies. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Nation,%20State,%20and%20Economy.pdf>)
- Mises, Ludwig von. [1920] 2012. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Economic%20Calculation%20in%20the%20Socialist%20Commonwealth_Vol_2.pdf)
- Mises, Ludwig von. [1922] 1962. *Socialism. An Economic and Sociological Analysis*. New Haven: Yale University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/socialism.pdf>)
- Mises, Ludwig von. 1928. "Monetary Stabilization and Cyclical Policy." Pp. 64-179 en 2002. *On the Manipulation of Money and Credit*. Arlington House: Ludwig Von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/pdf/manipulation/omomac.pdf>)
- Mises, Ludwig von. [1929] 2001. *Una Crítica al Intervencionismo: El Mito de la Tercera Vía*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, Ludwig von. 1930. "The Suitability of Methods of Ascertaining Changes in Purchasing Power for the Guidance of International Currency or Banking Policy." Pp. 78-96 en 1990. *Money, Method and the Market Process. Essays by Ludwig von Mises*. Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Money,%20Method,%20and%20the%20Market%20Process.pdf>)

Mises, Ludwig von. 1931. "The Causes of the Economic Crisis." Pp. 155-182 en 2006.

The Causes of the Economic Crisis and other Essays Before and After the Crisis. Arlington House: Ludwig Von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/The%20Causes%20of%20the%20Economic%20Crisis,%20and%20Other%20Essays%20Before%20and%20After%20the%20Great%20Depression.pdf>)

Mises, Ludwig von. [1933] 2003. *Epistemological Problems of Economics*. Tercera edición. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014

(<http://library.mises.org/media/Mises%20University%202003/Epistemological%20Problems%20of%20Economics%20Ludwig%20von%20Mises.pdf>)

Mises, Ludwig von. [1934] 1953. *The Theory of Money and Credit*. New Haven: Yale University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/tmc.pdf>)

Mises, Ludwig von. 1944. *Bureaucracy*. New Haven: Yale University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Bureaucracy.pdf>)

Mises, Ludwig von. [1949] 1986. *La Acción Humana. Tratado de Economía*. Cuarta edición. Madrid: Unión Editorial.

Mises, Ludwig von. 1960. "Epistemological Relativism in the Sciences of Human Action." Pp. 37-54 en 1990. *Money, Method and the Market Process. Essays by Ludwig von Mises*. Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers. Obtenido el 9 de abril de 2014

[http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Money,%20Method,
%20and%20the%20Market%20Process.pdf](http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Money,%20Method,%20and%20the%20Market%20Process.pdf))

Mises, Ludwig von. 1962. *The Ultimate Foundation of Economic Science. An Essay on method*. Princeton: Van Nostrand Company, Inc. Obtenido el 9 de abril de 2014
([http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Ultimate%20Foundati
on%20of%20Economic%20Science.pdf](http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Ultimate%20Foundati
on%20of%20Economic%20Science.pdf))

Mises, Ludwig von. [1969] 2003. *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*. Arlington House: Ludwig Von Mises Institute. Obtenido el 9 de
abril de 2014
([http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Historical%20Setting
%20of%20the%20Austrian%20School%20of%20Economics.pdf](http://library.mises.org/books/Ludwig%20von%20Mises/Historical%20Setting
%20of%20the%20Austrian%20School%20of%20Economics.pdf))

Mises, Ludwig von. [1978] 2009. *Memoirs*. Arlington House: Ludwig Von Mises
Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014
(http://mises.org/books/memoirs_mises.pdf)

Mises, Ludwig von. 1978. *Ludwig von Mises. Notes and Recollections*. South Holland:
Libertarian Press. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://mises.org/etexts/Notes.pdf>)

Mises, Margit von. 1984. *My years with Ludwig von Mises*. Segunda edición. South
Holland, Illinois: Libertarian Press. Obtenido el 9 de abril de 2014
([http://library.mises.org/books/Margit%20von%20Mises/My%20Years%20with
%20Ludwig%20von%20Mises.pdf](http://library.mises.org/books/Margit%20von%20Mises/My%20Years%20with
%20Ludwig%20von%20Mises.pdf))

Monsalve, Sergio. 2010. “A Cien Años de la Muerte de León Walras: sobre su Obra
Original.” *Cuadernos de Economía*, 29 (53):287-319. Obtenido el 9 de abril de

2014

(<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/viewFile/18643/19541>)

Morris, Richard B. 1973. *Seven Who Shaped Our Destiny: The Founding Fathers as Revolutionaries*. Nueva York: Harper & Row.

Moya Valgañón, Carlos. 1965. "Talcott Parsons y la Vocación Actual de la Teoría Sociológica." *Revista de estudios políticos* 143:149-164.

Musson, A.E. 1959. "The Great Depression in Britain, 1873-1896: A Reappraisal." *The Journal of Economic History* 19 (2):199–228.

Muth, John F. 1961. "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica* 29(3):315-335. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.fep.up.pt/docentes/pcosme/s-e-1/Eco-29-3-315.pdf>)

Nee, Victor. 1998a. "Sources of the New Institutionalism." Pp.1-16 en *The New Institutionalism in Sociology*, editado por M. C. Brinton y V. Nee. Stanford: Stanford University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014: (http://nurmandi.staff.umy.ac.id/files/2012/08/brinton_nee_chapter1_pdf.pdf)

Nee, Victor. 1998b. "Norms and Networks in Economic and Organizational Performance." *American Economic Review* 88(2):85-89. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.soc.cornell.edu/faculty/nee/pubs/normsandnetworks.pdf>)

Nee, Victor. 2005. "The New Institutionalisms in Economics and Sociology." Pp. 49-74 en [1994] 2005. *The Handbook of Economic Sociology*, editado por N. Smelser y R. Swedberg. Segunda edición. Princeton: Princeton University Press.

- Nee, Victor y Paul Ingram. 1998. "Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure." Pp. 19-45 en *The new institutionalism in sociology*, editado por M. C. Brinton y V. Nee. Nueva York: Russell Sage Foundation. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.columbia.edu/~pi17/neeingram.pdf>)
- Nee, Victor y Richard Swedberg. 2008. "Economic Sociology and New Institutional Economics." Pp. 789-818 en *Handbook of new institutional economics*, editado por C. Ménard y M. M. Shirley. Dordrecht: Springer.
- Nieto, Alejandro. 2002. *El Pensamiento Burocrático*. Granada: Comares.
- Noguera, José A. 2002. "El Concepto de Trabajo y la Teoría Social Crítica." *Papers* 68:141-168.
- Noguera, José A. 2003. "¿Quién Teme al Individualismo Metodológico? Un Análisis de sus Implicaciones para la Teoría Social." *Papers*, 69:101-132. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://ddd.uab.cat/pub/papers/02102862n69/02102862n69p101.pdf>)
- North, Douglas C. 1990. "Transaction Cost, Institutions and Economic Performance." Occasional Paper. N° 30. San Francisco, California: International Center for Economic Growth. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://khosachonline.ucoz.com/_ld/1/144_chi_ph_gd-th_ch.pdf)
- North, Douglass C. 1992. *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. Occasional Papers 30. San Francisco: International Center for Economic Growth. Obtenido el 9 de abril de 2014: (http://khosachonline.ucoz.com/_ld/1/144_chi_ph_gd-th_ch.pdf)

- North, Douglass C. 1993. "Five Propositions about Institutional Change." Economics Working Paper Archive en WUSTL. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://ecsocman.hse.ru/data/874/750/1216/9309001.pdf>)
- North, Douglass C. 1994. "Economic Performance through Time." *The American economic review* 84(3):359-368. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.wiwi.uni-muenster.de/iw/downloads/Im%20Seminar/ws0708/Literatur%20Introductory/Intro3.pdf>)
- North, Douglass C. 1995. "The New Institutional Economics and Third World Development." Pp. 17-26 en *The New Institutional Economics and Third World Development*, editado por J. Harriss, J Hunter y C. M. Lewis. Londres y Nueva York: Rotledge. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://www.sfu.ca/geography/wp-content/uploads/2012/09/geog-422-week-1-readings.pdf>)
- North, Douglass C. 2008. "Institutions and the Performance of Economies Over Time." Pp. 21-30 en *Handbook of New Institutional Economics*, editado por M. M. Shirley y C. Ménard. Heidelberg: Springer. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://indomarine.webs.com/documents/Handbook%20of%20New%20Institutional%20Economics.pdf>)
- Pareto, Vilfredo. 1897. *Cours D'economie Politique. Tome secondi*. Lausana: F. Rouge, Libraire y Paris: F. Rouge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2012/05/Cours-d%C3%A9conomie-politique-Tome-II-Vilfredo-Pareto.pdf>)

Pareto, Vilfredo. [1916] 1935. *The Mind and Society*. Segunda edición. Londres: Jonathan Cape.

Pareto, Vilfredo. 1919. *Manuale di Economia Política con una Introduzione alla Scienza Sociale*. Milán: Societa Editrice Librería. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.policonomics.com/wp-content/uploads/Manuale-di-Economia-Politica.pdf>)

Pareto, Vilfredo. [1920] 1978. *Compendio di Sociologia Generale*. Turín: Einaudi Editore. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.ultimorecurso.org.ar/drupi/files/Wilfredo_Pareto_Compendio_Sociologia.pdf)

Park, Robert E. 1922. *The Immigrant Press and Its Control*. Nueva York: Harper & Brothers.

Park, Robert E. 1928. "Human Migration and the Marginal Man." *American Journal of Sociology* 33 (6): 881-893

Park, Robert E., Ernest W. Burgess y Roderick D. McKenzie. [1925] 1999. *La Ciudad y otros Ensayos de Ecología Urbana*. Barcelona: Ediciones del Sebal.

Parsons, Talcott. 1932. "Economics and Sociology: Marshall in Relation to the Thought of his Time." *The Quarterly Journal of Economics* 46(2):316-347.

Parsons, Talcott. 1936. "Pareto's Central Analytical Scheme." Pp. 133-150 en 1991. *The Early Essays*. Chicago: University of Chicago Press.

Parsons, Talcott. [1937] 1968. *La Estructura de la Acción Social*. II Vols. Madrid: Ediciones Guadarrama.

Parsons, Talcott. [1939] 2010. *Actor, Situation and Normative Pattern. An Essay in the Theory of Social Action*. Viena: Lit Verlag Münster.

Parsons, Talcott. [1951] 1988. *El Sistema Social*. Madrid: Alianza Editorial.

Parsons, Talcott. 1971. *The System of Modern Societies*. Nueva Jersey: Prentice-Hall, Inc.

Parsons, Talcott. 1978a. *Action Theory and the Human Condition*. Nueva York: Free Press.

Parsons, Talcott. 1978b. *Autobiografía Intelectual. Elaboración de una Teoría del Sistema Social*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo.

Parsons, Talcott. 1979-1980. "On Theory and Metatheory." *Humboldt Journal of Social Relations* 7(1):5-16.

Parsons, Talcott y Edward Shils. [1951] 1962. *Toward a General Theory of action*. Cambridge: Harvard University Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/towardgeneralthe00pars>)

Pease, Edward R. 1916. *The History of the Fabian Society*. Nueva York: E.P. Dutton & Company Publishers. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.voltairenet.org/IMG/pdf/Pease_Edward_R_-_History_Of_The_Fabian_Society.pdf)

Petty, William. [1662] 1986. *A Treatise of Taxes & Contributions*. Nueva Jersey: C.H. Hull.

Phillips, Alban W. 1958. "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957." *Economica New*

Series 25(100):283–299. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://people.virginia.edu/~lc7p/202/Phillips58.pdf>)

Pierson, Nikolaas G. 1902. “The problem of Value in the Socialist Community.” Pp. 41-85 en 1975. *Collectivist Economic Planning*, editado por F. A. von Hayek. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises. Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://nohernandezcortez.files.wordpress.com/2011/02/collectivist-economic-planning.pdf>)

Piore, Michael J. y Charles. F. Sabel. [1984] 1990. *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid: Alianza Universidad.

Polanyi, Karl. [1944] 1989. *La Gran Transformación. Crítica del Liberalismo Económico*. Madrid: La Piqueta.

Popper, Karl R. 1993. *Búsqueda sin Término: Una Autobiografía Intelectual*. Madrid: Editorial Tecnos.

Powell, Walter W. 1990. “Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization.” Pp. 295-336 en *Research in Organizational Behavior*, editado por Barry M. Staw y L. L. Cummings. Vol. 12. Greenwich: JAI Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://woodypowell.com/wp-content/uploads/2012/03/10_powell_neither.pdf)

Powell, Walter W., K. W. Koput, y L. Smith-Doerr. 1996. “Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology.” *Administrative Science Quarterly* 41:116-145.

Prendergast, Christopher. 1986. “Alfred Schutz and the Austrian School of Economics.” *American Journal of Sociology* 92 (1):1–26.

- Rauch, James E. 1999. "Networks versus Markets in International Trade." *Journal of International Economics* 48(1):7-35.
- Rauch, James E. 2001. "Business and Social Networks in International Trade." *Journal of Economic Literature* 39:1177-1203. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://econweb.ucsd.edu/~jrauch/pdfs/JEL_Dec_2001.pdf)
- Rauch, James E. 2010. "Does Network Theory Connect to the Rest of Us? A Review of Matthew O. Jackson's Social and Economic Networks." *Journal of Economic literature* 48(4):980-986. Obtenido el 9 de abril de 2014 (https://files.nyu.edu/mw134/public/Phd%20Networks/rauch_review.pdf)
- Rauch, James E. y Gary G. Hamilton. 2001. "Networks and Markets: Concepts for Bridging Disciplines." Pp. 1-29 en *Networks and Markets*, editado por J. E. Rauch y A. Casella. Nueva York: Russell Sage Foundation. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.russellsage.org/sites/all/files/rauch_chapter1_pdf.pdf)
- Reeder, Harry P. 2009. "Felix Kaufmann, Metodólogo." Pp. 441-450 en *Acta fenomenológica latinoamericana. Volumen III (Actas del IV Coloquio Latinoamericano de Fenomenología)*, editado por el Círculo Latinoamericano de Fenomenología. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú y Morelia, México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.clafen.org/AFL/V3/441-450_Reeder2.pdf)
- Ricoeur, Paúl. [1965] 1990. *Freud: una Interpretación de la Cultura*. Madrid: Siglo XXI editores. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.olimon.org/uan/ricoeur-freud_cultura.pdf)

Robbins, Lionel C. [1932] 1945. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan and Co Limited. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/robbinsessay2.pdf>)

Robinson, Joan. [1933] 1969. *The Economics of Imperfect Competition*. Londres: Macmillan.

Robinson, Joan. 1937. *Essays in the Theory of Employment*. Londres: Macmillan Company.

Robinson, Joan. 1953. "Imperfect Competition Revisited." *The Economic Journal* 63(251): 579-593.

Robinson, Joan. 1953-1954. "The Production Function and the Theory of Capital." *The Review of Economic Studies* 21(2):81-106. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.territoriopaiva.com/tw5.0/contas/00074_v1/arquivos/workspaces/download/1/robinson_the_production_function_and.pdf)

Robinson, Joan. 1980. "Time in Economic Theory." *Kyklos* 3(2):219-229. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://cas.umkc.edu/econ/economics/faculty/Forstater/506/506readings/Robinson%20Time.pdf>)

Robinson, Joan. 1985. "The Theory of Normal Prices and Reconstruction of Economic Theory." Pp. 157-165 en *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution* editado por G. R. Feiwel. Albany, Nueva York: State University of New York Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://cas.umkc.edu/ECON/economics/faculty/Kregel/608/Winter%202005/Readings/robinson.pdf>)

- Rodríguez Zúñiga, Luis. 1991. "El Problema de los Orígenes." *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 54:195-211.
- Roll, Eric. [1938] 2010. *Historia de las Doctrinas Económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rorty, Richard. 1993. "Trosky y las Orquídeas Silvestres." Pp. 27-47 en 1998. *Pragmatismo y Política*, editado por R. Águila. Barcelona: Paidós. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://andreslajous.blogs.com/alternativa_joven/files/TROTSKY.pdf)
- Rosenberg, Hans. 1943. "Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe." *The Economic History Review* 13 (1/2):58–73.
- Roth, G. 1976. "History and Sociology in the Work of Max Weber." *The British Journal of Sociology* 27 (3):306–18.
- Rothbard, Murray. N. [1962] 2009. "*Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles with Power and Market. Government and the Economy*". Auburn, Alabama: Ludwig Von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/mespm.pdf>)
- Rothbard, Murray N. 1995. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Vol. I, *Economic Thought Before Adam Smith*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/histofthought1.pdf>)
- Rothbard, Murray N. [1995] 2006. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Vol. II, *Classical economics*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014

(http://library.mises.org/books/Murray%20N%20Rothbard/Austrian%20Perspective%20on%20the%20History%20of%20Economic%20Thought_Vol_2.pdf)

Rothbard, Murray N. 2002. *A History of Money and Banking in the United States Before the Twentieth Century. The Colonial era to Worldwar II*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/historyofmoney.pdf>)

Saint-Simon, Henri de. 1859. *Oeuvres Choiesies. Précédées d'un Essai sur sa Doctrine*. Bruselas: Van Meenen. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/oeuvreschoisiesp02sain>)

Salavantis, Christina. 2010. *Style and Reference Guide for Undergraduate Essays Department of Sociology, Queen's University*. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.queensu.ca/sociology/undergrad/style/reference/socstyleguiderevisedFEB2013.pdf>)

Samuelson, Paul A. 1938. "A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour." *Economica* 5:61-71.

Samuelson, Paul A. 1943. "Full Employment After the War." Pp. 1429-1455 en 1991. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*. Vol 2. Boston: The MIT Press.

Samuelson Paul, A. [1947] 1983. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge (Massachusetts) y Londres: Harvard University Press.

Samuelson, Paul A. 1952. "Economic Theory and Mathematics: An Appraisal." *The American Economic Review* 42(2):56-69. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p00b/p0061.pdf>)

Samuelson. Paul A. 1970a. "Maximum Principles in Analytical Economics. Nobel Memorial Lecture, 11 December, 1970." Pp. 62-77 en 1992. *Nobel Lectures in Economic Sciences. 1969-1980*, editado por A. Lindbeck. Singapur: World Scientific Publishing Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1970/samuelson-lecture.pdf)

Samuelson. Paul A. 1970b. *Curso de Economía Moderna. Una Descripción Analítica de la Realidad Económica*. Madrid: Aguilar.

Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow. 1960. "Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy." *American Economic Review Papers and Proceedings* 50(2):177-194. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://web.econ.unito.it/bagliano/macro3/samsol_aer60.pdf)

Samuelson, Paul A., William D. Nordhaus. 2005. *Economía*. Decimoctava edición. México: Mc Graw Hill Interamericana.

Sapir, André. 2006. "Globalization and the Reform of European Social Models." *Journal of Common Market Studies* 44(2):369-390.

Sargent, Thomas J. y Neil Wallace. 1976. "Rational Expectations and the Theory of Economic Policy." *Journal of Monetary Economics* 2:169-183. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://cdn.elsevier.com/assets/pdf_file/0010/104995/Rational_expectations_and_the_theory_of_economic_policy.pdf)

- Sarjanovic, Ivo A. 1989. "El Mercado como Proceso: dos Visiones Alternativas." *Revista Libertas* VI (11):169-203. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/39_8_Sarjanovic.pdf)
- Say, Jean Baptiste. [1880] 2001. *A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth*. Ontario: Batoche Books. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/say/treatise.pdf>)
- Schelling, Thomas C. 1956. "An Essay on Bargaining." *The American Economic Review* 46(3):281-306.
- Schelling, Thomas C. [1960] 1964. *La Estrategia del Conflicto*. Madrid: Tecnos S.A.
- Schelling, Thomas C. 1973. "Hockey Helmets, Concealed Weapons, and Daylight Saving: A Study of Binary Choices with Externalities." *The Journal of Conflict Resolution* 17(3):381-428.
- Schelling, Thomas C. [1978] 2006. *Micromotives and Macrobehavior. With a New Preface and the Nobel Lecture*. Nueva York y Londres: W. W. Norton & Company.
- Schelling, Thomas C. 1984. *Choice and Consequence: Perspectives of an Errant Economist*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schulak, Eugen-Maria y Herbert Unterköfler. 2011. *The Austrian School of Economics: A History of Its Ideas, Ambassadors, and Institutions*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Eugen->

[Maria%20Schulak/The%20Austrian%20School%20of%20Economics%20A%20History%20of%20Its%20Ideas,%20Ambassadors,%20and%20Institutions.pdf](http://www.mises.org/story/3042)

Schumpeter, Joseph A. [1908] 1934. *Methodological Individualism*. Bruselas: Institutum Europeum. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Joseph%20Schumpeter/Methodological%20Individualism.pdf>)

Schumpeter, Joseph A. 1911. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Schumpeter, Joseph A. 1933. "The Common Sense of Econometrics." *Econometrica* 1(1):5-12.

Schumpeter, Joseph A. 1934. *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, Joseph A. 1935. "Análisis del Cambio Económico." Pp. 17-34 en 1944. *Ensayos sobre el Ciclo Económico*, editado por V. Urquidí. México: Fondo de Cultura Económica. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://eumed.net/cursecon/textos/schump-cambio.pdf>)

Schumpeter, Joseph A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Nueva York, Toronto y Londres: McGraw-Hill Book Company, Inc. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.thenextlayer.org/files/Schumpeter%20Business%20Cycles.pdf>)

Schumpeter, Joseph A. [1942] 2003. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://digamo.free.fr/capisoc.pdf>)

- Schumpeter, Joseph A. 1948. "Irving Fisher's Econometrics." *Econometrica* 16(3):219-231.
- Schumpeter, Joseph A. 1950. "American Institutions and Economic Progress." Pp. 438-444 en 1991. *The Economics and Sociology of Capitalism*, editado por R. Swedberg. Pinceton: Princeton University Press.
- Schumpeter, Joseph A. [1951] 1966. *Imperialism & Social Classes*. Cleveland y Nueva York: Meridian Books. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://mises.org/books/imperialism.pdf>)
- Schumpeter, Joseph A. [1954] 1986. *History of Economic Analysis*. Londres: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://digamo.free.fr/schumphea.pdf>)
- Schumpeter, Joseph A. 1989. *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. New Brunswick, Nueva Jersey: Transaction Publishers.
- Schutz, Alfred. [1932] 1993. *La Construcción Significativa del Mundo Social. Introducción a la Sociología Comprensiva*. Buenos Aires: Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Schutz, Alfred. [1962] 2003. *El Problema de la Realidad Social. Escritos I*. Buenos Aires: Amorrortu Editores S.A.
- Schutz, Alfred. [1964] 2003. *Estudios sobre Teoría Social. Escritos II*. Buenos Aires: Amorrortu Editores S.A.
- Schutz, Alfred. 1966. *Collected Papers IV*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

- Schutz, Alfred. 1970a. *Collected Papers III. Studies in Phenomenological Philosophy*. La Haya: Martinus Nijhoff.
- Schutz, Alfred. 1970b. *Alfred Schutz on Phenomenology and Social Relations*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Schutz, Alfred. 1997. "Positivistic Philosophy and the Actual Approach of Interpretative Social Science: An Ineditum of Alfred Schutz from Spring 1953." *Husserl Studies* 14: 119-145.
- Schutz, Alfred y Talcott Parsons. 1978. *The Correspondence between Alfred Schutz and Talcott Parsons: The Theory of Social Action*, editado por R. Grathoff. Bloomington y Londres: Indiana University Press.
- Schutz, Alfred y Thomas Luckmann. [1973] 2004. *Las Estructuras del Mundo de la Vida*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Screpanti, Ernesto y Stefano Zamagni. 2005. *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Clarendon Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://is.vsfs.cz/el/6410/zima2013/BA_ETD/um/4176060/-An-Outline-of-the-History-of-Economic-Thought-Screpanti-and-Zamagni-Oxford-2005-2nd-Ed.pdf)
- Searle, John R. [1995] 1997. *La Construcción de la Realidad Social*. Barcelona: Paidós.
- Shackle, George L. S. 1955. *Uncertainty in Economics and Other Reflections*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shackle, George L. S. 1961. *Decision, Order and Time in Human Affairs*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Shackle, George L. S. 1967. *The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought 1926–1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shackle, George L. S. 1972. *Epistemics & Economics: A Critique of Economic Doctrines*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simmel, Georg. [1900] 2005. *The Philosophy of Money*. Tercera edición. Londres y Nueva York: Routledge. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://eddiejackson.net/web_documents/Philosophy%20of%20Money.pdf)
- Simmel, Georg. [1904] 1957. “Fashion”. *The American Journal of Sociology*. 62 (6):541-558.
- Simmel, Georg. [1908] 1986. *Sociología: Estudios sobre las Formas de Socialización*. Madrid: Alianza Editorial.
- Simmel, Georg. 1986. “Las Grandes Ciudades y la Vida del Espíritu.” *Cuadernos Políticos* 45:5-10. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.45/45.3.GeorgSimmel.pdf>)
- Simmel, Georg. 1997. *Simmel on Culture: Selected Writings*, editado por M. Featherstone y D. Frisby. Londres: Sage.
- Simmel, Georg. 2002. *Cuestiones Fundamentales de Sociología*. Capellades, Barcelona: Gedisa Editorial.
- Skousen, Mark. 2001. *The Making of Modern Economics. The Lives and Ideas of the Great Thinkers*. Nueva York y Londres: M. E. Sharpe. Obtenido el 9 de abril de

2014 (http://is.vsfs.cz/el/6410/zima2013/BA_ETD/um/4176060/The-Making-of-Modern-Economics.pdf)

Small, Albion. [1907] 2001. *Adam Smith and Modern Sociology. A Study in the Methodology of the Social Sciences*. Kitchener, Ontario: Batoche Books. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/small/AdamSmith.pdf>)

Smith, Adam. [1759] 1982. *Glasgow Edition of the Works and Correspondence Vol. 1 The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/192/Smith_0141-01_EBk_v6.0.pdf)

Smith, Adam. [1762-63] 1995. *Lecciones sobre Jurisprudencia*. Granada: M. Escamilla.

Smith, Adam. [1763-64] 1996. *Lecciones de Jurisprudencia*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Smith, Adam. [1776] 2005. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Pensilvania: The Pennsylvania State University. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>)

Sombart, Werner. 1913. *Krieg und Kapitalismus*. Leipzig: Duncker & Humblot. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://archive.org/details/kriegundkapitali00sombuoft>)

Spencer, Herbert. 1867. *First Principles*. Londres: Williams and Norgate. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/1390/0624_Bk.pdf)

Spencer, Herbert. 1873. *The Study of Sociology*. Londres: Henry S. King. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/1335/0623_Bk.pdf)

Spencer, Herbert. [1876] 1882. *Political Institutions, being Part V of the Principles of Sociology (The Concluding Portion of Vol. II)*. Londres: Williams and Norgate. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/1336/0621_Bk.pdf)

Spencer, Herbert. [1884] 1981. *The Man versus the State, with Six Essays on Government, Society and Freedom*. Indianapolis: Liberty Fund. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/330/0020_Bk.pdf)

Stigler, George J. 1942. "Competencia, Estática y Dinámica y Equilibrio." Pp. 27-39 en 1953. *La teoría de los precios*. Madrid: Revista de Derecho Privado.

Stigler, George J. 1951. "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market." *Journal of Political Economy* 59(3):185-193. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.sfu.ca/~allen/stigler.pdf>)

Stigler, George J. 1954. "The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior." *The Journal of Political Economy* 62(2):95-113. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://agecon2.tamu.edu/people/faculty/capps-oral/agec%20635/Readings/Stigler%20paper.pdf>)

Stigler, George J. 1957. "Perfect Competition, Historically Contemplated." *The Journal of Political Economy* 65(1):1-17. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://msuweb.montclair.edu/~lebelp/StiglerPerfCompJPE1957.pdf>)

- Stigler, George J. 1961. "The Economics of Information." *The Journal of Political Economy* 69(3):213-225. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ200/spring01/stigler.pdf>)
- Stigler, George J. 1964. "A Theory of Oligopoly." *The Journal of Political Economy* 72(1):44-61. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ201/Stigler.pdf>)
- Stigler, George J. 1965. *Essays in the History of Economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Stigler, George J. 1971. "The Theory of Economic Regulation." *The Bell Journal of Economics and Management Science* 2(1):3-21. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://web.mit.edu/xaq/Public/Stigler.pdf>)
- Stigler, George J. 1974. "The Optimum Enforcement of Laws." Pp. 55-67 en *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, editado por G S. Becker y W. M. Landes. Nueva York: National Bureau of Economic Research. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.nber.org/chapters/c3626.pdf>)
- Stigler, George J. 1982. "The Process and Progress of Economics. Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1982." Pp. 57-76 en *Nobel Lectures in Economic Sciences. 1981-1990*, editado por K. Möller. Singapur: World Scientific Publishing Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1982/stigler-lecture.pdf)
- Stigler, George J. 1984. "Economics: The Imperial Science?." *The Scandinavian Journal of Economics*. 86(3):301-313.

- Stigler, George J. 1987. *The Theory of Price*. Cuarta edición. Nueva York: MacMillan Publishing Company. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://myweb.clemson.edu/~maloney/download/stigler%20price%20theory.pdf>)
- Stigler, George J. 1992. "Law or Economics?." *Journal of Law and Economics* 35(2):455-468. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://cplaw.cupl.edu.cn/upload/temp_09020618515094.pdf)
- Stigler, George J. y Gary S. Becker. 1974. "Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers." *The Journal of Legal Studies*. 3(1):1-18.
- Stigler, George J. y Gary S. Becker. 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum." *The American Economic Review* 67(2):76-90. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://econfaculty.gmu.edu/wew/syllabi/Econ811JournalArticles/StiglerBeckerAER.pdf>)
- Stigler, George J. y Robert A. Sherwin. 1985." The Extent of the Market." *Journal of Law and Economics* 28(3):555-585. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://research.chicagobooth.edu/economy/research/articles/31.pdf>)
- Stonier, Alfred, y Bode, Karl. 1937. "A New Approach to the Methodology of the Social Sciences." *Economica New Series* 4:406-24.
- Streissler, Erich. 1972. "To What Extent Was the Austrian School Marginalist?." *History of Political Economy* 4(2):426-441.
- Stuart Mill, John. [1824] 1967. *The Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. IV *Essays on Economics and Society Part I*. Toronto: University of Toronto Press, Londres: Routledge and Kegan Paul. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/244/Mill_0223-04_EBk_v6.0.pdf)

- Stuart Mill, John. [1843] 1974. *The Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. VIII A *System of Logic Ratiocinative and Inductive Part II*. Toronto: University of Toronto Press, Londres: Routledge and Kegan. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/247/Mill_0223-08_EBk_v6.0.pdf)
- Stuart Mill, John. [1869] 1967. *Essays on Economics and Society*. Toronto: University of Toronto Press, Londres: Routledge and Kegan Paul. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/232/0223.05_Bk.pdf)
- Stuart Mill, John. [1879] 2011. *On Liberty and The Subjection of Women*. Nueva York: Henry Holt and Co. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://files.libertyfund.org/files/347/Mill_0159_EBk_v6.0.pdf)
- Swedberg, Richard. 2002. "The Economic Sociology of Capitalism. Weber and Schumpeter." *Journal of Classical Sociology* 2 (3):227–255. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.catedras.fsoc.uba.ar/fidanza/docs/economic_sociology.pdf)
- Sweezy, Paul. 1974. *Teoría del Desarrollo Capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Swingewood, Alan. 1970. "Origins of Sociology: The Case of the Scottish Enlightenment." *The British Journal of Sociology* 21(2):164–80.
- Taylor, Frederick W. [1911] 1913. *The Principles of Scientific Management*. Nueva York y Londres: Harper & Brothers. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://ia700508.us.archive.org/28/items/principlesofscie1911tayl/principlesofscie1911tayl.pdf>)

- Terrén Lalana, Eduardo. 1997. "La Inevitable Imperfección del Conocimiento Humano: Hayek y el Uso Social del Conocimiento." *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 80:205-213.
- Thomas, William. I. 1923. *The Unadjusted Girl. With cases and Standpoint for Behavior Analysis*. Boston: Little Brown.
- Thomas, William. I. y Dorothy Swaine Thomas. 1928. *The Child in America: Behavior Problems and Programs*. Nueva York: Knopf.
- Thomas, William. I. y Florian W. Znaniecki. [1918-1920] 2004. *El Campesino Polaco en Europa y América*. Madrid: C.I.S. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Thornton, William. T. 1869. *On Labour. Its Wrongful Claims and Rightful Dues. Its Actual Present and Possible Future*. Londres: MacMillan and Co.
- Tönnies, Ferdinand. [1887] 2009. *Comunidad y Asociación*. Granada: Comares.
- Trotsky, León. 1904. *Nuestras Tareas Políticas*. Barcelona: Edicions internacionals Sedov. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/trotsky/eis/1904-nuestras-tareas.pdf>)
- Trotsky, León. 1907. "El Partido del Proletariado y los Partidos Burgueses en la Revolución." Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/permanente/elpartidodelproletariado.htm>)
- Trotsky, León. 1908. "El Proletariado y la Revolución Rusa." Obtenido el 9 de abril de 2014

(<https://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/permanente/elproletariadoylarevolucionrusa.htm>)

Trotsky, León. 1923. “El Nuevo Curso.” Obtenido el 9 de abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/economicos/elnuevocurso.htm>)

Trotsky, León. 1932. “Historia de la Revolución Rusa.” Obtenido el 9 de abril de 2014
(<http://www.enxarxa.com/biblioteca/TROTSKI%20Historia%20de%20la%20revolucion%20rusa%201.pdf>)

Trotsky, León. 1936. “El Carácter de Clase del Estado Soviético.” Obtenido el 9 de
abril de 2014
(<https://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/escritos/libro4/T07V206.htm>)

Trotsky, León. 1939?. “La Dialéctica y la Inmutabilidad del Dilogismo.” Obtenido el 9
de abril de 2014
(https://www.marxists.org/espanol/trotsky/ceip/escritos/libro6/T11V236.htm#_ftn1)

Vaihinger, Hans. [1911] 1968. *The Philosophy of “As If”: A System of Theoretical, Practical and Religious Fictions of Mankind*. Nueva York: Barnes and Noble.

Wagner, Helmut R. 1983. *Alfred Schutz: An Intellectual Biography*. Chicago: University of Chicago Press.

Wagner, Richard E. 1978. “Carl Menger's Contribution to Economics: Introduction.”
Atlantic Economic Journal 6(3):1-2.

Walras, Léon. [1874] 2003. *Elements of Pure Economics: Or, the Theory of Social Wealth*. Londres: Routledge Library Editions.

Walras, Léon. 1965. *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, editado por W. Jaffé. North Holland: Amsterdam. vol. II.

Weber, Max. [1905] 2009. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. Madrid: Editorial Reus S.A.

Weber, Max. [1913] 1981. "Essay on some Sategories of Interpretive Sociology." *The Sociological Quarterly* 22 (2):151–180.

Weber, Max. [1921] 2008. *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Weber, Max. 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. Glencoe, Illinois: The Free Press. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://ia600301.us.archive.org/19/items/maxweberonmethod00webe/maxweberonmethod00webe.pdf>)

Weber, Max. 1975. "Marginal Utility Theory and "The Fundamental Law of Psychophysics." *Social Science Quaterly* 56 (1):21-36.

Weber, Max. 1979. *El Político y el Científico*. Madrid: Alianza Editorial. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.iapqroo.org.mx/website/biblioteca/EL%20CIENTIFICO%20Y%20EL%20POLITICO.pdf>)

Weber, Max. 1994. *Political Writings*. Cambridge: Cambridge University Press.

Weber, Max. 2000. *¿Qué es la Burocracia?*. Ediciones elaleph.com. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://www.cholonautas.edu.pe/modulo/upload/Weber%20-%20Que%20es%20la%20burocracia.pdf>)

Weinberg, Steven. 1993. *Dreams of a Final Theory: The Search for the Fundamental Laws of Nature*. Londres: Hutchinson Radius.

Wieser, Friedrich von. 1889. *Natural Value*. Londres: Macmillan. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/1685/1282_Bk.pdf)

Wieser, Friedrich von. 1891. "The Austrian School and the Theory Value." *Economic Journal* I. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<https://mises.org/etexts/wieser-value.pdf>)

Wieser, Friedrich von. 1891-1892. "The Theory of Value (A reply to Professor Macvane)." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* II: 600-628. Obtenido el 9 de abril de 2014 (http://www.logoslibrary.eu/document.php?document_id=55884&code_language=EN)

Wieser, Friedrich von. 1914. *Social Economics*. Nueva York: Adelphi Company. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://library.mises.org/books/Friedrich%20von%20Wieser/Social%20Economics.pdf>)

Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Nueva York: The Free Press

Williamson, Oliver E. 1979. "Transaction-cost Economics: the Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22(2):233-261. Obtenido el 9 de abril de 2014: (http://masonlec.org/site/rte_uploads/files/Williamson%20class%20%20background.pdf)

- Williamson, Oliver E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3):548-577. Obtenido el 9 de abril de 2014: (https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb19/Williamson_AJS_1981.pdf)
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. Nueva York: The Free Press. Obtenido el 9 de abril de 2014: ([http://www.sp.uconn.edu/~langlois/Williamson%20\(1985\),%20chapter%201.pdf](http://www.sp.uconn.edu/~langlois/Williamson%20(1985),%20chapter%201.pdf))
- Williamson, Oliver E. 1989. "Transaction Cost Economics." Pp. 135-182 en *Handbook of Industrial Organization* (Vol I), editado por R. Schmalensee y R. Willig. Nueva York: North-Holland. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://edoc.sub.uni-hamburg.de/hsu/volltexte/2001/41/pdf/A02396605X.pdf>)
- Williamson, Oliver E. 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly* 36:269-296. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://nkuie.org/wp-content/uploads/2013/06/1comparative-economic-organization-the-analysis-of-discrete-structural-alternatives.pdf>)
- Williamson, Oliver E. 1994. "Transaction Cost Economics and Organization Theory." Pp. 77-107 en *The Handbook of Economic Sociology*, editado por N. J. Smelser y R. Swedberg. Primera edición. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Williamson, Oliver E. 1995. "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform" Pp. 171-196 en 2000 *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University. Obtenido el 9 de abril de 2014:

(http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1995/03/01/00009265_3970716143826/Rendered/PDF/multi0page.pdf)

Williamson, Oliver E. 2000. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead" *Journal of Economic Literature* 38:595–613.

Williamson, Oliver E. 2002. "The Theory of the Firm as Governance Structure: from Choice to Contract." *Journal of economic perspectives* 16(3):171-195. Obtenido el 9 de abril de 2014: (<http://nkuie.org/wp-content/uploads/2013/06/6the-theory-of-the-firm-as-governance-structure-from-choice-to-contract.pdf>)

Zuckerman, Ezra W. 2003. "On Networks and Markets by Rauch and Casella, eds." *Journal of Economic Literature* 41(2):545-565. Obtenido el 9 de abril de 2014 (<http://eco83.econ.unito.it/~dottorato/zuckerma.pdf>)

ABSTRACT.

This research aims to show the main points of convergence between hegemonic schools of economic and sociological theory from the Scottish Enlightenment until today. To this end, on the one hand, we set three basic families of economic thought (the mainstream, the Austrian school and Marxism); and, on the other, we divide the history of sociology in five major generations (pioneers, founders, institutionalizers, compilers and constructivist).

Subsequently, we set five historical periods as reference to our respective chapters and compare, within each of them, the theoretical contributions from these two areas. Thus, in the first chapter, called "the liberal parenthesis", we consider the relationship between the classical school of economics and the pioneers and founders of sociology. In the second, entitled "the social question" we analyze, on the one hand, the theoretical consistency of both the neoclassical school, as Austrian, with the principles defended by the institutionalizers of sociology; and, on the other, the influence of Karl Marx, as founder of sociology and classical economist, in the work of Soviet revolutionary theorists. In chapter three, called the "new industrial state", we demonstrate the theoretical proximity between both Keynesianism and the Austrian school of economics, with the doctrine defended by the generation of compilers in sociology. The fourth chapter, entitled "second industrial divide", refers to the similarities between the theoretical contributions of the monetarist Chicago school and the Austrian school with sociological constructivism. Finally, chapter five, the "global market", shows that the two hegemonic schools in economics, "integrated model", and sociology, "analytical sociology", are composed of the same three schools of thought: the rational choice, the neo-institutionalism and network approach.

Thus, we can conclude that, if we look at their respective areas of influence, during this historical period occurs an manifest agreement between the theoretical contributions from the economic and sociological fields.